روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۳۰ بهمن
۱۳۹۶

Mon. 19 Feb 2018

۲ جمادی‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۰۷- ۱۶صفحه - ۱۵۰۰تومان

شهادت حضرت فاطمه زهرا(س) را تسلیت می‌گوییم

از سوی بانک مرکزی

ضوابط انتشار اوراق رهنی مسکن به شبکه بانکی ابلاغ شد

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای «ضوابط ناظر بر انتشار اوراق رهنی توسط موسسات اعتباری» را به بانک‌ها و موسسات اعتباری ابلاغ کرد. بانک‌ها به عنوان...

۴

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد از شاخص رقابت‌پذیری جهانی

ایران در کجای جهان ایستاده است؟

۲

موازنه سود بانکی به هم خورد

سود سپرده بیشتر از سود تسهیلات!

امروز سومین روز از اجرای بسته سیاست ارزی بانک مرکزی است و تا دو هفته ادامه دارد. این دستورالعمل که با هدف جذب نقدینگی و اثرگذاری در ایجاد تعادل در بازار ارز در دستور کار بانک‌ها قرار گرفته به هر صورت با توجه به بالاتر بودن نرخ ۵درصدی نسبت به حساب سپرده بانکی می‌تواند محلی جذاب برای سرمایه‌گذاری باشد و تا جابه‌جایی منابع درون بانک‌ها از حساب‌های کوتاه مدت و حتی مدت‌دار با سود کمتر به سمت خرید اوراق منتهی شود. با این وجود، درحالی‌که به‌طور منطقی و معمول باید نرخ سود تسهیلات بالاتر از سود سپرده باشد تا بتواند پاسخگوی تأمین هزینه تجهیز منابع بانک‌ها باشد، با انتشار اوراق گواهی سپرده با سود ۲۰درصد...

۴

نگاهی به مهم‌ترین سوانح هوایی ایران در چند دهه گذشته

ارابه‌های مرگ در آسمان

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- ۳ راهکار برای تبدیل طراحی خوب به یک نمونه عالی
- شرکت‌ها نیاز به مدیر کارآفرین دارند
- ۶ گام برای تضمین موفقیت بازاریابی ایمیل‌محور
- چگونه پرسش‌های مرتبط با قیمت را پاسخ دهیم؟
- شبکه‌های اجتماعی و رفتار مصرف‌کننده آنلاین
- برندسازی: مفهومی که صنعت تبلیغات را بلعید

بیل گیتس: اپل باید آیفون را بنا به درخواست دولت قفل‌گشایی کند

۸ تا ۱۶

یادداشت

بخش‌خصوصی و قطب سوم خودروسازی

محسن صالحی‌نیا
معاون وزیر صنعت

ایجاد قطب سوم خودروسازی با اتکا به سرمایه و مدیریت بخش‌خصوصی از سال‌های پیش مطرح شده است. بخش‌خصوصی اکنون در تولید خودروهای تجاری و سنگین با درصد بالاتر و خودروهای سواری با درصد پایین‌تر فعالیت می‌کند و مسئله ورود بخش‌خصوصی به صنعت خودروسازی نکته تازه‌ای نیست. درواقع نیاز امروز این است که خودروسازی‌ها به ویژه خودروسازهای بخش‌خصوصی با اتکا به سرمایه و توانمندی مجموعه‌شان و در همکاری مشترک با خودروسازان صاحب‌نام بین‌المللی به سطحی از تیراژ در تولید خودرو و تنوع برسند که انحصار موجود در بازار شکل رقابت به خود بگیرد. به عنوان یک کارشناس فکر می‌کنم که بضاعت ایجاد قطب سوم خودروسازی در بخش‌خصوصی وجود دارد. البته قطب هم از نظر من یک مفهوم نسبی است و نمی‌توان آن را با خط...

۳

سال آینده هر نخ سیگار چند؟

موضوع رفت‌وبرگشت افزایش قیمت سیگار در نهایت با تعدیل افزایش قیمت سیگارهای تولید داخل و افزایش بیشتر عوارض سیگارهای وارداتی همراه شد تا پرونده میزان قیمت محصولات دخانی در سال آینده بسته شود؛ بر این اساس قیمت هر نخ سیگار از ۶۷.۵ تا ۳۶۰ تومان است. به گزارش ایسنا، در ابتدای امر قرار بود در صورت تصویب نهایی بند الحاقی ۷ متن نهایی لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ توسط کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی از ابتدای سال ۱۳۹۷ به قیمت خرده‌فروشی هر نخ سیگار تولید داخل (انواع سیگار تولید داخلی، تولید مشترک و تولید داخل با نشان بین‌المللی) مبلغ ۳۵۰ ریال و هر نخ سیگار وارداتی مبلغ ۵۰۰ ریال به عنوان عوارض اضافه شود؛ مسئله‌ای که در نهایت مصوب نشد تا شاهد افزایش میزان عوارض محصولات دخانی با ارقام دیگری باشیم.

سکانس اول افزایش قیمت سیگار

تعیین‌تکلیف درخصوص بند جنجال‌برانگیز الحاقی ۷ به تبصره ۶ لایحه بودجه ۱۳۹۷، مجددا از سوی نمایندگان مجلس شورای اسلامی جهت افزایش قیمت هر نخ سیگار به کمیسیون تلفیق ارجاع شد؛ بندی که در لایحه دولت وجود نداشت و توسط کمیسیون‌های مجلس شورای اسلامی به لایحه بودجه اضافه شد تا با اعتراض تولیدکنندگان داخلی مواجه شود که در نهایت جهت تعیین‌تکلیف، از صحن علنی به کمیسیون تلفیق ارجاع شد تا در مورد آن تصمیم‌گیری شود.

اعتراض به مجلسی‌ها و کوتاه آمدن اولیه نمایندگان

این مسئله با اعتراض فروشندگان و توزیع‌کنندگان کالای دخانی تولید داخل مواجه شد. آنها معتقدند که این اتفاق موجب می‌شود در بازار قیمت سیگارهای تولید داخلی با برند ایرانی التهاب ایجاد شود، چراکه قیمت سیگارهای ایرانی نسبت به سیگارهای با برند خارجی تولید داخل و نیز سیگارهای وارداتی کمتر بوده و دریافت عوارض ۳۵تومانی از این سیگارها موجب افزایش ۵۰درصدی قیمت این سیگارها می‌شود. تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان می‌گویند در چنین بازاری بیشترین افزایش قیمت برای سیگارهای تولید داخل ایرانی به وجود می‌آید که این مسئله موجب خواهد شد بازار فروش، میزان تولید و اشتغال ناشی از این محصولات در داخل با بحران مواجه شود و باید در نظر داشت که به دلیل نزدیک بودن بازه قیمتی سیگارهای قاچاق با سیگارهای تولید داخل ایرانی، بحران دیگری برای فروش این محصولات به وجود می‌آورد. در نهایت، اعتراض تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان محصولات دخانی داخلی کارساز شد و کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی در مورد افزایش میزان ۳۵تومانی سیگار تولید داخل و ۵۰تومانی سیگار وارداتی کوتاه آمد.

سکانس پایانی افزایش قیمت محصولات دخانی

اما نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی نوبت صبح روز شنبه و در ادامه بررسی جزییات لایحه بودجه ۹۷ در بخش درآمدی بند الحاقی ۷ به تبصره ۶ را با ۱۳۵ رأی موافق، ۶۶ رأی مخالف و ۳ رأی ممتنع از مجموع ۲۲۸ نماینده حاضر در مجلس به تصویب رساندند. بر این اساس، از ابتدای سال ۱۳۹۷ به قیمت خرده‌فروشی هر نخ سیگار تولید داخل با نشان ایرانی ۷۵ ریال، تولید مشترک ۱۵۰ ریال، تولید داخل با نشان بین‌المللی ۲۵۰ریال و وارداتی ۶۰۰ریال به عنوان عوارض اضافه می‌شود و وزارت امور اقتصادی و دارایی مکلف است مبالغ مذکور را از تولیدکنندگان و واردکنندگان حسب مورد اخذ و به حساب درآمد عمومی موضوع ردیف ۱۱۰۵۱۶ این قانون واریز کند.

قیمت سیگارها در سال ۹۷

در این میان براساس اطلاعاتی که انجمن تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان محصولات دخانی در اختیار ایسنا قرار داده است، در حال حاضر قیمت هر پاکت سیگار تولید داخل با نشان داخلی کمترین و بیشترین قیمت هر نخ سیگار تولید داخل با نشان داخلی در سال آینده از ۶۷.۵ تا ۱۵۷.۵ تومان است. همچنین کمترین و بیشترین قیمت هر نخ سیگار تولید داخل با نشان بین‌المللی از ۱۲۵ تا ۲۷۵ تومان خواهد بود. علاوه بر این کمترین و بیشترین قیمت هر نخ سیگار وارداتی در سال آینده از ۱۶۰ تا ۳۶۰ تومان به فروش خواهد رسید.

معاون وزیر اقتصاد در چهارمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی اعلام کرد

رتبه ۳۳ ایران در حمایت از سرمایه‌های خرد

به گفته معاون وزیر اقتصاد، امتیاز ایران در شاخص حمایت از سرمایه خرد، ۳۳ است که امتیاز بسیار بدی است و باید حتما قانون تجارت کشور تغییر کند تا امتیاز ایران بهبود یابد. به گزارش مهر، سیدحسین میرشجاعیان، معاون وزیر اقتصاد در چهارمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی با اشاره به فعالیت‌های صورت‌گرفته در حوزه فضای کسب و کار گفت: خوشبختانه توانسته‌ایم خلأهای قانونی و مقرراتی موجود در این حوزه را پر کنیم.

وی افزود: در ابتدای دولت رتبه فضای کسب و کار کشور در جهان ۱۵۲ بود و رتبه ۸۲ را در شاخص رقابت‌پذیری جهانی داشتیم که با تلاش‌های صورت‌گرفته توانسته‌ایم رتبه کسب و کار را به ۱۲۴ و رتبه رقابت‌پذیری را در جهان به ۷۶ ارتقا بدهیم. میرشجاعیان با بیان اینکه تعاملی بین سه قوه در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی وجود ندارد، گفت: در برخی از اقدامات صورت‌گرفته نتایج موفقیت‌آمیز به دست آمده و در برخی دیگر متأسفانه ناموفق عمل کرده‌ایم و هنوز نیاز به کار و تلاش بیشتر وجود دارد.

وی افزود: تعاملات بانکی زیادی برای ارتقای ساماندهی مجوزهای کسب و کار صورت گرفته و در دیگر حوزه‌های فضای کسب و کار نیز دو مصوبه را برای بهبود آن و همچنین تدوین الزامات ارتقای مستمر این شاخص به اجرا درآورده‌ایم.

معاون وزیر اقتصاد با اشاره به دیگر اقدامات صورت‌گرفته در این حوزه گفت: اقداماتی مانند پیش‌نویس لایحه حمایت از سهامداران خرد، تدوین شیوه‌نامه ارزیابی عملکرد شاخص‌های عمومی سال ۹۶ و ... برای بهبود شاخص‌های کسب و کار صورت گرفته است. وی گفت: تعاملات زیادی با بانک جهانی برای بهبود فضای کسب و کار داشتیم که از این اقدامات می‌توان به برگزاری مکاتبات متعدد با دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط و جمع‌آوری اقدامات انجام‌شده توسط دستگاه‌های اجرایی و انعکاس آن به بانک جهانی اشاره کرد. میرشجاعیان افزود: ما روی تک تک شاخص‌های بهبود فضای کسب و کار اقداماتی صورت داده‌ایم که در برخی از شاخص‌ها مثل اخذ مجوز رتبه ۲۵ جهانی قرار داریم و در شاخص اخذ اعتبار رتبه یک منطقه و رتبه ۹۰ جهانی را کسب کرده‌ایم.

وی با بیان اینکه در برخی از شاخص‌ها نیز وضعیت ما در جهان نامناسب است، گفت: در شاخص تجارت فرامرزی، پرداخت مالیات و یا ورشکستگی و رفع دیون رتبه ما از میانگین منطقه‌ای پایین‌تر است، در جهان نیز رتبه ما در شاخص تجارت فرامرزی ۱۶۶ است. معاون وزیر اقتصاد گفت: در شاخص حمایت از سرمایه خرد امتیاز ایران ۳۳ است که امتیاز بسیار بدی است و باید حتما قانون تجارت کشور تغییر کرد تا امتیاز ما بهبود پیدا بکند. وی افزود: در ورشکستگی و پرداخت دیون رتبه ۱۶۰ را در جهان داریم و امتیازمان در جهان ۲۳ است که این امتیاز نیز ضعیف است، همچنین در حوزه ساماندهی مجوزهای ما هیاتی را راه‌اندازی کردیم که اعضای آن از سه قوه کشور و سه اتاق ایران بوده است و قرار شده که این هیأت در چهار گام برنامه‌ها را جلو ببرد. میرشجاعیان با بیان اینکه هنوز میزان قوانین و مقررات موجود در کشور مشخص نیست، گفت: متأسفانه نگاه یکپارچه‌ای به مجوزها هیچ وقت در ایران نبوده است و این مجوزها ریشه در بوروکراسی اداره کشور دارد. وی افزود: در حال حاضر ۷۰ مجوز در حوزه کسب‌وکار وجود دارد که قبلا این میزان ۵۷۰ مجوز بود که با حذف و ادغام این مجوزهای زائد به این عدد رسیده‌ایم که ۴۶ نهاد و دستگاه در کشور این مجوزها را صادر می‌کنند.

معاون وزیر اقتصاد گفت: متأسفانه دستگاه‌های اجرایی کشور به صورت مجمع‌الجزایری رشد پیدا کرده‌اند و در زمان مجوزدهی و فرآیند آن به هیچ‌وجه با هم تفاهم مناسبی ندارند به همین دلیل هزینه و زمان برای افراد خواهان مجوزهای تولیدی بسیار زیاد می‌شود. وی در پایان با اشاره به اجرایی‌شدن سامانه دادور در ۱۲ استان کشور گفت: رمز موفقیت کشور در بهبود فضای کسب‌وکار داشتن اراده سیاسی بین مسئولان است به‌طوری که مدیران ارشد دولتی باید اولویت اصلی‌شان بهبود فضای کسب و کار باشد و خودشان را در آن درگیر بکنند.

رئیس سازمان توسعه تجارت در همایش «تامین مالی صادرات» مطرح کرد

۶ محور تأمین مالی صادرات

فرصت امروز: رئیس سازمان توسعه تجارت در همایش «تامین مالی صادرات» از اختصاص کمک یارانه به سود تسهیلات صادرات خبر داد و گفت ورود به بازار جهانی برای صادرکنندگان دارای شرایط ویژه‌ای است و مواردی مانند کیفیت، هزینه تمام‌شده و قیمت محصول نقش بسیار مهمی دارند.

او با بیان اینکه فاینانس و تأمین منابع مالی پروژه‌های صادراتی نقش بسیار مهمی در کاهش قیمت محصول دارند، گفت: اگر با سازوکار تأمین مالی برای صادرات آشنایی نداشته باشیم در یکی از محورهای اساسی رقابت که قیمت است دچار مشکل خواهیم شد.

خسروتاج ادامه داد: بانک‌ها باید کمک کنند و با خدماتی که ارائه می‌دهند صادرکنندگان را در رقابت با تولیدکنندگان خارجی توانمند سازند و سازمان توسعه تجارت نیز باید به این موضوع بپردازد. وی خاطرنشان کرد: از ابتدای سال جاری فضای خدمات جدیدی را در سازمان فراهم خواهیم کرد که تمرکز بر مدل‌های مالی برای تأمین فاینانس خواهد بود و تجربیات صادرکنندگان به صورت منظم در سامانه توسعه تجارت قرار داده خواهد شد.

وی افزود: همچنین تیمی برای مشاوره در سازمان آغاز به کار خواهد کرد که بخش مالی را به ویژه برای شرکت‌های کوچک و متمرکز به صورت جدی مورد توجه قرار خواهد داد.

خسروتاج ادامه داد: در این زمینه کار بیشتری نیاز داریم و بانک توسعه تعاون و صندوق ضمانت صادرات نیز باید کمک کنند که در زمینه مشاوره به شرکت‌های کوچک و متوسط قدم‌های بزرگ‌تری برداشته شود.

رئیس سازمان توسعه تجارت افزود: اولین نکته‌ای که در تأمین مالی صادرات به نظر می‌رسد این است که بانک‌ها تا چه اندازه می‌توانند کمک کنند و از اعتبار اسنادی تا چه میزان می‌توان بهره گرفت.

وی با بیان اینکه برای همه صادرکنندگان ضروری است که بدانند کدام بانک‌ها در کدام کشور می‌توانند اعتبارات اسنادی باز کنند، گفت: بانک‌ها نیز باید اطلاع‌رسانی و شفاف‌سازی داشته باشند تا صادرکنندگان بدانند در کدام کشور با کدام بانک می‌توانند همکاری کنند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: ۵۰درصد واردات در چارچوب روابط بانکی انجام شده، بنابراین نشان می‌دهد که روابط وجود دارد و برای صادرات نیز باید استفاده شود. وی با اشاره به محور دوم تأمین مالی صادرکنندگان گفت: تولیدکنندگان باید بازار را بشناسند و بدانند که سیاست بازار عرضه‌کننده است یا خریدار که با توجه به آن می‌توان سیاست‌ها و مکانیزم پرداخت را تعیین کرد که این موضوع به ظرفیت‌های تخصصی بنگاه‌ها در مذاکره و خریداران بازمی‌گردد.

وی ادامه داد: بسیاری از صادرکنندگان با منابع خریدار کالا را تولید کرده و به فروش می‌رسانند که این تجربه برای بسیاری از فعالان اقتصادی می‌تواند مفید باشد و لازمه آن آشنایی با بازار و قدرت چانه‌زنی است.

خسروتاج افزود: محور سوم در تأمین منابع این است که در پروژه‌های صادراتی به سراغ سرمایه‌گذاران برویم، تولیدکنندگان باید داشته‌های خود را به سرمایه‌گذاران معرفی کنند و ارتباط صاحبان پروژه‌های صادراتی و سرمایه‌گذاران فراهم شود.

وی تصریح کرد: محور چهارم ظرفیت‌هایی است که صندوق ضمانت صادرات یا سایر شرکت‌های بیمه صادراتی می‌توانند فراهم کنند که باید صادرکنندگان با خدمات صندوق ضمانت صادرات و سایر صندوق‌های بیمه‌ای آشنا باشند و از خدمات آنها برای تأمین مالی استفاده کنند.

خسروتاج خاطرنشان کرد: روش پنجم کاهش سود در پروژه‌های صادراتی است که صاحبان سرمایه می‌توانند به صورت کارمزدی پروژه را به انجام برسانند و به صورت کارمزدی هزینه بخشی از پروژه را به سایرین واگذار کنند.

وی افزود: محور ششم استفاده از فاینانس خارجی است و در چند وقت گذاشته قراردادهای خط اعتباری با کشورهای مختلف منعقد شده که اگر این منابع به ظرفیت‌های صادراتی هدایت شود اثر کاهنده در هزینه‌های پروژه‌های صادراتی خواهد داشت و باید پروژه‌هایی تعریف کنیم که ظرفیت‌های صادراتی در آینده ایجاد کند.

معاون وزیر صمت در پایان با بیان اینکه ابتدای هفته در مجلس یک هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان برای حمایت و تشویق صادرات در نظر گرفته شد، گفت: از سال گذشته صادرکنندگانی را که از بانک‌ها تسهیلات گرفته بودند فراخوان داده و تصمیم گرفتیم بخشی از نرخ سود بانکی را یارانه دهیم که بخشی از این یک هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان مصوبه مجلس نیز کمک یارانه سود بانکی خواهد بود.

نگاه

عدم عضویت در سازمان‌ها و نهادهای جهانی

سدهای بزرگی که راه اقتصاد ایران را بسته‌اند

یکی از مهم‌ترین اهداف اقتصادی دولت دوازدهم به منظور رسیدن به رشد اقتصادی ۸درصدی بر اساس آنچه در برنامه ششم اعلام شده جذب سرمایه‌گذاری خارجی است که در حال حاضر این امر با موانع مختلف اقتصادی و غیراقتصادی مواجه است.

به گزارش خبرآنلاین، جذب سرمایه خارجی به غیر از تامین مالی اثرات مثبت دیگری دارد. انتقال دانش فنی، توسعه منابع انسانی، مهارت‌های مدیریتی و رونق صادرات از جمله مهم‌ترین نتایج سرمایه گذاری خارجی است، اما در این راستا برای تحقق آن موانع مختلف سیاسی، اقتصادی و اجتماعی وجود دارد.

سال‌های گذشته مانع اصلی جذب سرمایه خارجی مربوط به تحریم‌ها می‌شد. با وجود اینکه برخی تحریم‌ها برداشته شده اما در حوزه بانکی مقاومت‌ها همچنان پابرجاست که تبدیل به مانعی سر راه جذب سرمایه خارجی شده است. بسیاری از اقتصاددانان همواره در مورد استفاده از فرصت های دوران پسابرجام تاکید داشته‌اند که این فرصت‌ها را آغاز دوره‌ای جدید در اقتصاد ایران عنوان می کردند. از آنجا که در برنامه ششم توسعه جذب سرمایه ۲۰۰میلیارد دلاری پیش‌بینی شده،حتما لازم است که وزارت اقتصاد به عنوان بازوی دیپلماسی اقتصادی در این باره برای مذاکره با سرمایه‌گذاران خارجی تلاش بیشتری داشته باشد.

به گفته فعالان اتاق بازرگانی ایران، تا سال ۱۴۰۴ به ۴۵۰ میلیارد دلار سرمایه خارجی نیاز داریم اما اکنون در رده ۶۷ در میان کشورهای مختلف قرار گرفته‌ایم.

پس از اجرایی شدن برجام، سازمان سرمایه‌گذاری خارجی با برخی کشورها وارد مذاکره شد و به توافقاتی هم رسید که می‌توان به فاینانس و خطوط اعتباری با کشورهای ژاپن، چین، دانمارک، هلند، نروژ، آلمان، ایتالیا، روسیه اشاره کرد. یکی از موانع جدی و مهم جذب سرمایه‌گذاری خارجی وجود محیط کسب و کار نامطلوب مناسب است. چراکه به طور طبیعی فضای نامساعد کسب‌وکار باعث پایین آمدن بهره‌وری و قدرت رقابت‌پذیری بنگاه‌ها و واحدهای تولیدی می‌شود.

بر اساس آخرین اطلاعات، نمره ایران در شاخص کسب و کار ۰.۲۶ رشد داشته و از ۵۶.۲۲ به ۵۶.۴۸ رسیده است.

هرچند برخی تحلیلگران معتقدند که دلیل کاهش رتبه ایران کندی و رکود اقتصاد نبوده بلکه سایر کشورها بهتر عمل کرده‌اند، با این حال برآینده کلی نشان می دهد که وضعیت ایران در رتبه کسب‌وکار چندان هم خوب نیست. یعنی با وجود اینکه نمره کسب‌وکار بالاتر رفته، چون یک رقابت جهانی وجود دارد و در این رقابت بقیه کشورها بهتر عمل کرده‌اند رتبه‌مان پایین‌تر آمده است.

فضای نامطلوب کسب‌وکار باعث می‌شود سرمایه‌گذار خارجی تمایلی برای حضور در اقتصاد ما نداشته باشد چراکه امنیت حضورش تضمین‌شده نیست. از طرف یگر برخی کارشناسان بر این باورند که عدم عضویت در سازمان‌ها و نهادهای جهانی مثل سازمان تجارت جهانی (WTO) و کنوانسیون‌های بین‌المللی از جمله عوامل مهم دیگری است که در عدم جذب سرمایه خارجی تاثیرگذار بوده است.

امروز عضویت در سازمان تجارت جهانی یکی از مولفه‌هایی است که کشورهای مختلف دنیا را به لحاظ تجاری بهم پیوند داده است و زمینه را برای جذب سرمایه به نحو مطلوب‌تری فراهم می‌کند. با این حال عضویت ایران در این سازمان هنوز در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و با وجود تلاش‌های صورت گرفته از طرف دولت هنوز این امر مهم محقق نشده است و به عبارتی شاید بتوان گفت اقتصاد ایران هنوز بین‌المللی نشده و چرخه درهم تنیده اقتصاد جهانی نپیوسته است.

مانع جدی دیگر موانع بانکی و تعاملات مالی است. بخش عمده این مشکل به نبود انطباق کامل ضوابط و مقررات داخلی به‌ویژه استانداردهای بانکی با شرایط بین المللی برمی‌گردد،چرا که در سال‌های اخیر بانک‌های داخلی به دلیل وجود تحریم‌های اقتصادی از استانداردهای بین‌المللی فاصله گرفته‌اند و امروز برای تعامل و همکاری با بانک‌های معتبر خارجی با مشکل روبه‌رو شده اند و از سوی دیگر با وجود رفع بخش مهمی از تحریم‌ها به غیراز برخی بانک‌های درجه دو و سه اروپایی و آسیایی، بانک‌های درجه اول و معتبر دنیا هنوز با ایران کار نمی‌کنند که یکی از اصلی‌ترین دلایل آن فشارهای آمریکا عنوان می‌شود. در خصوص وضعیت نرخ تورم، دولت موفق شده طی پنج سال گذشته نرخ تورم را از ۴۰ درصد به کمتر از ۱۰درصد برساند که این خود دستاورد مهمی است؛ اما باید به این نکته توجه داشت که در مقیاس جهانی این تورم، نرخ بالایی محسوب می‌شود و طبیعتا روی جذب سرمایه خارجی هم تاثیر منفی می‌گذارد چرا که کشورهای توسعه یافته تورمی بین ۱ تا ۳ درصد دارند و این خود عامل منفی در جذب سرمایه خارجی است.

در زمینه عوامل اجتماعی، کارشناسان بر این باورند که مهمترین مانع عدم احترام به حقوق مالکیت است، چراکه حقوق مالکیت فردی و خصوصی خیلی به رسمیت شناخته نمی‌شود و این خود به مانعی برای سرمایه گذاری خارجی بدل شده است. در مجموع به نظر می‌رسد با وجود عزم جدی دولت برای جذب سرمایه خارجی این موضوع با موانع جدی اقتصادی و غیراقتصادی مواجه است و شاید یکی از ابزارهایی که بتواند موانع پیش روی جذب سرمایه خارجی را از پیش رو بردارد استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی باشد تا اهداف تعیین شده در این زمینه به عملی شدن نزدیک شود.

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد از شاخص رقابت‌پذیری جهانی

ایران در کجای جهان ایستاده است؟

در تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد از شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی، سوئیس رقابت‌پذیرترین اقتصاد دنیاست و کشورهای آمریکا، سنگاپور، هلند و آلمان به ترتیب در جایگاه دوم تا پنجم ایستاده‌اند. ایران نیز در گزارش مجمع جهانی اقتصاد در جایگاه ۶۹ قرار دارد و نسبت به سال گذشته هفت پله ارتقا یافته است.

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از آینده‌نگر، مجمع جهانی اقتصاد در انتهای هر سال گزارش رقابت‌پذیری جهانی را منتشر می‌کند و امسال نیز به سنت هر سال عملکرد ۱۴۰ کشور در ۱۲ بعد رقابت‌پذیری را بررسی کرده است. در این گزارش، فاکتورهایی بررسی شده است که سطح پیشرفت بهره‌وری اقتصادی را مورد مقایسه قرار می‌دهد؛ عاملی که نقشی تعیین‌کننده در افزایش نرخ رشد اقتصادی یک کشور در بلندمدت دارد و فاکتور مهمی در ایجاد رفاه اقتصادی است. طبق گزارش رقابت‌پذیری جهانی، تصمیم‌گیران اقتصادی با طبیعت پیچیده و چندوجهی چالش‌های توسعه اقتصادی آشنا می‌شوند و این شناخت در طراحی سیاست‌های بهتر اقتصادی بر مبنای مشارکت بخش خصوصی و دولتی کمک بزرگی خواهد کرد.

طبق گزارش سال ۲۰۱۸-۲۰۱۷ رقابت‌پذیری جهانی سه چالش اصلی و بزرگ در فرآیند توسعه و رشد اقتصادی در کشورهای دنیا وجود دارد. اولین چالش آسیب‌پذیری و ضعف مالی است که تهدیدی بزرگ علیه رقابت‌پذیری و توانایی اقتصاد کشور در برای تامین مالی پروژه‌های نوآورانه در اقتصاد و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های پیشرفته محسوب می‌شود.

دومین چالش این است که اقتصادهای در حال گذار از نظر سطح خلاقیت وضعیت بهتری پیدا کرده‌اند ولی برای اینکه منافع حاصل از این تحول بیشتر در اقتصاد نمایان شود، راه درازی در پیش است.

سومین چالش هم انعطاف‌پذیری بازار کار و افزایش حمایت از نیروی کار است که برای افزایش رقابت‌پذیری اقتصادی و افزایش سطح رفاه اقتصادی در چهارمین انقلاب صنعتی دنیا یک ضرورت است.

بنابراین با در نظر گرفتن این مسئله که شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی به بررسی مجموعه‌ای از موسسات و سیاست‌های اقتصادی و فاکتورهایی که سطح بهره‌وری اقتصادی را تعیین می‌کنند می‌پردازد، می‌توانیم گزارش سال جاری جدید را مورد مطالعه قرار دهیم.

شاخص چگونه ایجاد شد؟

برای محاسبه شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی سه بعد اصلی و مهم در نظر گرفته شده است که اول بعد نیازهای اولیه، دوم بعد ارتقادهنده‌های کارایی و سوم خلاقیت و فاکتورهای پیچیده اقتصادی است.

در بخش نیازهای اولیه می‌توان به زیربخش‌های عملکرد موسسات اقتصادی، زیرساخت‌های اقتصادی و مالی، فضای کلان اقتصادی و آموزش ابتدایی و سلامت اشاره کرد و در زیربخش‌های مربوط به ارتقادهندگان کارایی می‌توان به تحصیلات بالاتر و آموزش‌های لازم در این زمینه، کارایی بازار کالا، کارایی بازار نیروی کار، توسعه بازارهای مالی، آمادگی تکنولوژی‌ها برای استفاده از فرصت‌های رشد و در نهایت اندازه بازار اشاره کرد. در مورد سومین بخش که فاکتورهای پیچیده اقتصادی و خلاقیت است هم می‌توان به پیچیدگی‌های تجاری و خلاقیت اشاره کرد.

اولین بعد کلید رشد اقتصادی نهاده‌محور است، دومین بعد کارایی‌محور است و سومین بعد هم کلید رشد اقتصادی خلاقیت‌محور نام دارد. برای هر کدام از این فاکتورها شاخصی تعیین می‌شود و برآیند این شاخص‌ها هم شاخص رقابت‌پذیری خواهد بود که بین صفر تا ۶ است.

رقابت‌پذیرترین کشورهای دنیا کدامند؟

طبق گزارش سال جاری، سوئیس رقابت‌پذیرترین اقتصاد دنیاست و شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی در این کشور برابر با ۵.۸۶ است. کشورهای آمریکا، سنگاپور، هلند و آلمان هم در این فهرست جایگاه دوم تا پنجم را دارند. این کشورها در گزارش سال قبل هم در میان پنج کشور دارای شاخص بالای رقابت‌پذیری معرفی شده بودند و دلیل آن سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های مالی و اقتصادی و توسعه‌یافتگی موسسات اقتصادی در این کشورها است.

امارات در این فهرست جایگاه هفدهم را دارد که نسبت به سال قبل یک پله تنزل داشته است. این کشور اولین کشور حاشیه خلیج فارس است که در فهرست جای گرفته است. کشور مالزی در این فهرست جایگاه بیست‌وسوم را دارد و قطر در جایگاه بیست‌وپنجم قرار گرفته است. چین جایگاه بیست‌وهفتم این فهرست و عربستان جایگاه سی‌ام را دارد و روسیه در جایگاه سی و هشتم قرار گرفته است. در گزارش سال ۲۰۱۸ - ۲۰۱۷ از ترکیه به عنوان پنجاه و سومین کشور در میان ۱۳۷ کشور مورد مطالعه نام برده شده است و ایران جایگاه ۶۹ را دارد. جایگاه ایران نسبت به سال گذشته هفت پله ارتقا یافته است. در انتهای این فهرست کشورهای یمن، موزامبیک، چاد، لیبریا و موریتانی واقع شده‌اند و شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی این کشورها بین ۳.۰۹ و ۲.۸۷ است.

مجمع جهانی اقتصاد چالش‌های اصلی و بزرگ دنیا در سال‌های ۲۰۱۷ و۲۰۱۸ را این‌طور برآورد کرده است:

نیاز به تغییرات ساختاری اقتصادی و ارزیابی چالش‌ها

۱۰ سال قبل بحران مالی در دنیا باعث شد تا در روند رشد اقتصادی اختلال ایجاد شود و نرخ رشد اقتصادی به کمترین سطح از دهه ۶۰ میلادی تاکنون برسد. ظرف این ۱۰ سال با وجود وضع سیاست‌های مالی خاص و بسته‌های تشویقی مالی، اقتصادهای صنعتی و توسعه‌یافته نتوانستند رشد بالای اقتصادی را تجربه کنند. اما در بازارهای در حال گذار تاثیر بحران مالی دنیا به دلیل تفاوت نرخ بهره بانکی با کشورهای صنعتی کمتر حس شد. در این سال‌ها سرمایه‌های کشورهای صنعتی در قالب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وارد بازارهای در حال توسعه شد که باعث افزایش نرخ رشد اقتصادی در کشورهای مورد نظر شد. جالب اینجاست که در سال‌های پایانی بحران اقتصادی در دنیا بود که نشانه‌های بحران اقتصادی در کشورهای در حال توسعه مشاهده شده بود و این روند با بازگشت رونق به اقتصاد جهان به سرعت متوقف شد.

اما دلیل این تحولات چه بود: سطح بالای پس‌انداز و سطح پایین سرمایه‌گذاری باعث افت میزان تقاضا در کشور و به دنبال آن کاهش نرخ رشد اقتصادی می‌شود. آمار نشان می‌دهد در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری در کشورهای صنعتی در پایین‌ترین سطح در فاصله سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۵ قرار داشته است. این افت سرمایه‌گذاری در کشورهای اروپایی و آمریکایی بیش از دیگر کشورهای دنیا بود. از طرف دیگر در تمامی کشورهای دنیا کاهش بهره‌وری اقتصادی مشاهده شد که این افت بهره‌وری با وجود پیشرفت‌های تکنولوژیکی بسیار زیاد مسئله‌ای بسیار تامل‌برانگیز بوده است. مسئله دیگر هم این است که معیارهای سنتی محاسبه تولید ناخالص داخلی بخش زیادی از ارزش ایجادشده در اقتصاد در سال‌های اخیر را پوشش نمی‌دهد و به همین دلیل نمی‌تواند ارزیابی صحیحی از عملکرد اقتصاد ارائه دهد.

چالش‌های نوآوری

روند تغییرات تکنولوژیکی فرصت‌ها و تهدیدهای زیادی در روند رشد اقتصادی ایجاد کرده است؛ فرصت‌هایی که می‌تواند گذر در مسیر چهارمین انقلاب صنعتی دنیا را سریع‌تر و تحولات زیادی در بازارهای مالی ایجاد کند. این تکنولوژی‌ها پتانسیل زمینه‌سازی برای تقویت نرخ رشد اقتصادی در دنیا را دارد ولی تغییرات آینده آن نامشخص است. چالش اصلی این است که این پتانسیل را چگونه استخراج کنیم که مزایای زیادی به اقتصاد وارد کند و توزیع ثروت و درآمد را در دنیا تحت تاثیر قرار دهد. مطالعات ما نشان می‌دهد تاثیرات تکنولوژی‌های آینده روی اقتصاد چندان مشخص نیست ولی چالش‌های سیاست‌گذاری را که با روندهای کنونی تغییرات تکنولوژی همسو باشد نمی‌توان ارزیابی کرد.

در نتیجه این تحولات تکنولوژیکی فرصت‌های شغلی زیادی در کشورها از بین می‌روند و مشاغل تولیدی جای خود را به مشاغل خدماتی می‌دهند. اما مسئله این است که سرعت ایجاد شغل‌های تازه و تطابق پیدا کردن افراد جدید با نیازهای مشاغل تازه چقدر است.

از طرف دیگر پیشرفت‌های تکنولوژیکی ارزش زیادی برای مصرف‌کنندگان ایجاد می‌کنند که این ارزش بیشتر از ارزش بازتاب‌یافته در آمارهای ملی است.

نابرابری‌های مخرب

باید در نظر داشت که پیشرفت‌های تکنولوژیکی زمینه را برای قطبی شدن بازار کار فراهم کرده است و باعث کاهش فرصت‌های شغلی نیازمند به مهارت‌های بالا شده است. در بسیاری از کشورها دغدغه‌های مربوط به توزیع فرصت‌های شغلی در کشور یکی از مهم‌ترین چالش‌های سیاست‌گذاران بود و روی روند رشد اقتصادی و رقابت‌پذیری تاثیر منفی بر جا گذاشت.

آمارها نشان می‌دهد در ۱۰سال اخیر نابرابری اقتصادی در دنیا رشد کرده است که دلیل آن ضعیف بودن سرعت رشد اقتصادی و افزایش جمعیت کشورهای آسیایی بود. در این سال‌ها سرعت رشد جمعیت در کشورهای آسیایی بیشتر از سرعت رشد جمعیت در کشورهای صنعتی بود در حالی که ثروت و سرمایه ایجادشده در کشورهای مذکور کمتر از کشورهای صنعتی بوده است. آمارها نشان می‌دهد در یک دهه اخیر نابرابری درآمدی در کشورهای صنعتی رشد زیادی کرده است و سرعت رشد این نابرابری در کشورهای صنعتی بیش از کشورهای در حال توسعه گزارش شده است.

باید در نظر داشت که ترکیب رکود اقتصادی و افزایش نابرابری درآمدی باعث افزایش بی‌ثباتی‌های سیاسی و تنش در سراسر دنیا شده است.

فشارهای تجاری

جریان تجارت و سرمایه‌گذاری عامل اصلی رشد اقتصادی در سال‌های اخیر بوده است اما ارتباط بین جهانی‌سازی رشد اقتصادی تاکنون به‌درستی ارزیابی نشده است. سیاست‌هایی که باعث احیای رشد اقتصادی در کشورهای مختلف می‌شود درک بهتری از روند آزادسازی تجاری، تحولات تکنولوژیکی، چارچوب سیاست‌های اقتصادی و ابعاد مختلف رشد اقتصادی در اختیار سیاست‌گذاران قرار می‌دهد و روی فاکتورهای رشد اقتصادی از جمله اشتغال، درآمد، نابرابری اقتصادی، سلامت و تحصیلات بسیار اثرگذار است.

اهمیت این مسئله اینجاست که با وجود بازگشت رونق به اقتصاد دنیا بعد از ۱۰ سال، هنوز سطح تجارت به سطحی که قبل از سال ۲۰۰۹ بود بازنگشته است. در سال ۲۰۰۹ تجارت در دنیا ۱۵درصد تنزل یافت و هم‌اکنون سرعت رشد تجارت بسیار پایین‌تر از سرعت رشد اقتصادی است. عدم اطمینان در مورد تحولات آتی اقتصادی یک عامل بازدارنده در رشد تجارت و اقتصاد دنیاست. از طرف دیگر در سال‌های اخیر کشورهای زیادی اقدام به عقب‌نشینی در اجرای طرح آزادی تجاری کردند که دلیل آن هم نگرانی در مورد صنایع داخلی عنوان شد. آخرین و بزرگ‌ترین نماد این عقب‌نشینی را می‌توان در سیاست‌های وضع‌شده در آمریکا در مقابله با تجارت آزاد با کشورهای دیگر دید که نگرانی در مورد بازگشت بحران اقتصادی و مالی در دنیا را افزایش داده است.

کشورها باید چه بکنند؟

با توجه به چالش‌های توسعه اقتصادی پایدار و باثبات، برای اینکه اقتصاد دنیا بتواند به رشدی همه‌جانبه دست پیدا کند و قدرت رقابت‌پذیری کشورهای دنیا افزایش یابد، باید سیاست‌های هماهنگی در دنیا اجرا شود؛ سیاست‌هایی که زمینه‌ساز افزایش بهره‌وری اقتصادی در بلندمدت و ارتقای فرصت‌های رشد اقتصادی در کشورهای مختلف شود و به دنبال آن ابزارهای مالی مورد نیاز برای تقویت نرخ رشد اقتصادی را در کشورها ارائه دهد.

کشورهایی که بالاترین شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی را دارند

رتبه	نام کشور	شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی سال ۲۰۱۸-۲۰۱۷
۱	سوئیس	۵,۸۶
۲	آمریکا	۵,۸۵
۳	سنگاپور	۵,۷۱
۴	هلند	۵,۶۶
۵	آلمان	۵,۶۵
۶	هنگ کنگ	۵,۵۳
۷	سوئد	۵,۵۲
۸	بریتانیا	۵,۵۱
۹	ژاپن	۵,۴۹
۱۰	فنلاند	۵,۴۹
۱۱	نروژ	۵,۴
۱۲	دانمارک	۵,۳۹
۱۳	نیوزیلند	۵,۳۷
۱۴	کانادا	۵,۳۵
۱۵	تایوان	۵,۳۳

دریچه

تهدیدها و فرصت‌های اقتصاد روسیه به روایت اکونومیست

در جست‌وجوی خوشبختی

روسیه یکی از مهم‌ترین بازیگران دنیای سیاست و همچنین اقتصاد امروز است. این کشور یکی از شرکای تجاری مهم ایران نیز به شمار می‌آید، اما اقتصاد این کشور با فراز و نشیب‌هایی همراه بوده است. اکونومیست در گزارشی به وضعیت اقتصاد روسیه پرداخته است که به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم:

روی صحنه سالن تأسیسات اتومبیل‌سازی گورکی می‌ایستد، اوایل دسامبر ۲۰۱۷ است، کارگران کارخانه مقابلش ایستاده‌اند و او از تاریخ منطقه برای آنها سخن می‌گوید. او ولادیمیر پوتین است، رئیس‌جمهوری روسیه که به تاریخ این کشور اشاره می‌کند: «و بعد از قرن هفدهم، روسیه به اتحادی بزرگ و قدرتمند تبدیل شد که به سرعت در جهت توسعه گام برمی‌داشت.» سپس از کارگران کارخانه خودروسازی می‌خواهد در همان مسیر سنتی قدم بردارند: «با مشارکت مردمی شما، روسیه به سمت جلو قدم برخواهد داشت.» همان‌جا کارگران هم از او خواستند سال بعد برای ریاست‌جمهوری دوباره به میدان بیاید. یکی از کارگران گفت: «همه کسانی که اینجا حضور دارند از شما حمایت خواهند کرد.»

صنعت اتومبیل‌سازی روسیه در جبهه اقتصادی این کشور بدون تردید در مسیر حرکت به جلو قرار دارد، هرچند به کُندی حرکت می‌کند. اقتصاد این کشور دو سال متوالی گرفتار بحران شد و بالاخره در سال ۲۰۱۷ با رشد همراه شد. کاهش قیمت نفت از یک سو و تحریم‌های غربی از سوی دیگر شوک بزرگی را به اقتصاد وارد کرده بود اما سیاست‌های اقتصادی جواب داد و روس‌ها فعلاً موفق شده‌اند اقتصاد خود را نجات بدهند. بانک‌های مرکزی موفق شده‌اند نرخ تورم را به زیر هدف ۴درصدی برسانند در حالی‌که در سال ۲۰۱۵ نرخ تورم در این کشور به ۱۶درصد رسیده بود. بودجه نیز سروسامانی گرفته و به لطف برنامه‌های درست به سطح قابل مدیریتی رسیده است. به هر حال اقتصادی که به لطف نفت به پیش می‌رفت تا بحران اقتصادی اخیر کاملاً متوقف شده بود و رشد نمی‌کرد: رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۳ با نفت ۱۰۰دلاری باز هم تنها ۱.۳درصد بود. امسال هم زیر ۲درصد خواهد بود. بانک جهانی برآورد کرده که اگر در روسیه اصلاحات چشمگیری رخ ندهد رشد اقتصادی این کشور در سال جدید ۱.۸درصد خواهد بود.

باتلاق اقتصادی

اقتصادی که این‌چنین در منجلاب مصیبت گرفتار شده برای کرملین و آقای پوتین که می‌خواهد وارد دوره بعدی‌اش بشود، یک چالش بزرگ است. رشد اقتصادی پایین منجر به رکود خواهد شد و به دنبال آن به سبک‌های زندگی آسیب وارد خواهد کرد. دولت به خوبی از این مسئله آگاه است و سعی دارد آن را برطرف کند. در دو دوره نخست آقای پوتین، زمانی‌که اقتصاد به صورت متوسط سالانه ۷درصد رشد داشت، درآمدها افزایش پیدا کرد و همین امر زمینه‌ساز محبوبیت رئیس‌جمهوری شد. از سال ۲۰۱۲ که دوباره به ریاست‌جمهوری بازگشته (بعد از یک دوره نخست‌وزیری)، سیاست‌های خارجی را جایگزین تمرکز برای پیشرفت اقتصادی کرده است و همین را بزرگ‌ترین دستاورد خود در روسیه می‌بیند. ۱۸مارس سال ۲۰۱۸ میلادی قرار است دوباره انتخابات برگزار شود و او روی همین مورد انگشت گذاشته است. پیروزی او در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. بحران کریمه نیز جزو مسائلی است که او باید حل کند. مقامات روس در این‌باره گفته‌اند: «ما ملت صبوری داریم اما این ماجرا تا ابد ادامه پیدا نخواهد کرد.»

اتفاقاتی که بعد از انتخابات می‌افتد ارتباط کمی با آنچه پوتین انجام می‌دهد خواهد داشت. یکی از مشاوران روس می‌گوید: «پوتین در هر دوره جدیدی که به میدان می‌آید، بسته اصلاحی جدیدی را آغاز می‌کند.» همه سیاست‌گذاران در روسیه معتقدند این کشور به تغییرات اساسی نیاز دارد. اما تفاوت‌هایی میان استراتژی‌ها وجود دارد. برخی به دنبال تغییرات و اصلاحات ساختاری هستند، برخی هم تنها به دنبال اقدامات کوچکی برای ایجاد تغییر می‌گردند.

به هر حال گروه‌ها به صورت نزدیک و در کنار هم برای نجات روسیه کار می‌کنند ولی اولویت‌های آنها با هم فرق دارد. آنها که استراتژیک فکر می‌کنند به دنبال اصلاحات و تغییرات عمیقی هستند که بتواند اقتصاد روسیه را احیا کند. از نظر آنها همه‌چیز باید تغییر کند از نظام آموزش‌وپرورش کشور گرفته تا نظام سلامت آن. در واقع از نگاه آنها همه‌چیز باید به صورت ریشه‌ای در روسیه مورد بازبینی قرار بگیرد. اما در مقابل آنها عده‌ای دیگر به دنبال بهبود وضعیت موجود هستند. معتقدند با کمی سرمایه‌گذاری در بعضی بخش‌ها می‌توان تغییرات لازم را در کشور ایجاد کرد.

دولت امید دارد تغییرات تدریجی تمامی آن چیزی باشد که برای تغییر وضعیت موجود نیاز است. آنها به نفت بالای ۴۰دلار در ازای هر بشکه دل خوش کرده‌اند اما این به تنهایی برای رشد اقتصادی کافی نخواهد بود. آقای پوتین به چرخ‌دنده‌های قوی‌تری برای پیش بردن اقتصاد کشورش نیاز دارد.

یادداشت

بخش‌خصوصی و قطب سوم خودروسازی

محسن‌صالحی‌نیا
معاون وزیر صنعت

ایجاد قطب سوم خودروسازی با اتکا به سرمایه و مدیریت بخش‌خصوصی از سال‌های پیش مطرح شده است. بخش‌خصوصی اکنون در تولید خودروهای تجاری و سنگین با درصد بالاتر و خودروهای سواری با درصد پایین‌تر فعالیت می‌کند و مسئله ورود بخش‌خصوصی به صنعت خودروسازی نکته تازه‌ای نیست. درواقع نیاز امروز این است که خودروسازی‌ها به ویژه خودروسازهای بخش‌خصوصی با اتکا به سرمایه و توانمندی مجموعه‌شان و در همکاری مشترک با خودروسازان صاحب نام بین‌المللی به سطحی از تیراژ در تولید خودرو و تنوع برسند که انحصار موجود در بازار شکل رقابت به خود بگیرد. به عنوان یک کارشناس فکر می‌کنم که بضاعت ایجاد قطب سوم خودروسازی در بخش‌خصوصی وجود دارد. البته قطب هم از نظر من یک مفهوم نسبی است و نمی‌توان آن را با خط و مرز مشخصی شناخت. مهم سهم از تولید و قطعه‌سازی است و اینکه هر یک از خودروسازان از منظر کمیت و کیفیت تولید با یکدیگر رقابت کنند و از دل این رقابت است که شاخص‌هایی چون تنوع در تولید، جلب رضایت مشتریان، خدمات پس از فروش، کیفیت مصرف سوخت و کاهش میزان آلایندگی بهبود پیدا می‌کند.

هم‌اکنون دو تا سه گروه کارآمد در بخش‌خصوصی داریم که می‌توانند قطب سوم خودروسازی در ایران را راه بیندازند و همانطور که اشاره کردم این گروه‌ها در بازار تولید خودروهای سبک و سواری سهمی اندک یعنی نزدیک به ۱۰درصد از تولید را دارند. از منظر حضور بخش‌خصوصی در تولید خودرو هیچ محدودیتی وجود ندارد. وزارت صنعت از نظر صدور مجوزها و پشتیبانی‌ها و سیاست‌گذاری تمایزی بین خودروسازان قائل نیست. روش‌های ما روشن، شفاف و برای همه قابل رصد است. امروز از نظر قانون تجارت هم دو قطب دیگر خودروسازی در ایران خصوصی است و سهم دولت از آنها به زیر ۲۰درصد می‌رسد. صرفا ابعاد و اندازه اقتصادی صنعت خودرو باعث شده دولت در زمینه همکاری مشترک این صنعت با برندهای خارجی نقش حمایتی ایفا کند. این باعث شده این‌طور به نظر می‌رسد که صنعت خودرو وابسته به دولت است اما درواقع سیاست‌گذار تفکیکی بین صنایع قائل نشده است.

منبع: اتاق تهران

نگاهی به مهم‌ترین سوانح هوایی ایران در چند دهه گذشته

ارابه‌های مرگ در آسمان

فرصت امروز: خبر سقوط هواپیما متأسفانه یک بار دیگر در صدر خبرهای فوری رسانه‌ها قرار گرفت و این بار هواپیمای ای تی آر آسمان که با ۶۶ مسافر از تهران عازم یاسوج بود، در سمیرم اصفهان سقوط کرد؛ خبری که مشابه آن را هر چند سال و حتی گاهی چند بار در یک سال شاهد هستیم؛ اتفاقی که ایران را به یکی از سانحه‌خیزترین کشورها از نظر صنعت هوایی تبدیل کرده است. نکته‌ای که آمارهای رسمی نیز به خوبی آن را نشان می‌دهد به‌طوری که براساس اعلام شبکه ایمنی هوانوردی ایران، بیش از ۱۵۰۰ سانحه هوایی (با تلفات انسانی و بدون تلفات انسانی) در ایران به وقوع پیوسته که بیش از ۵۰ سانحه آن مرگبار بوده است.

همچنین در حالی این شائبه ایجاد شده که هواپیمای سقوط‌کرده تهران - یاسوج جزو ای‌تی‌آرهای جدیدی است که وارد آسمان کشور شده، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد که این هواپیما قدیمی بوده و پسابرجامی نیست. گزارش‌ها نشان می‌دهد این هواپیما در دولت احمدی‌نژاد و در زمان مدیریت علی عابدزاده در شرکت هواپیمایی آسمان خریداری شده است. این هواپیما که دست دوم بوده، در زمان تحریم‌ها به صورت واسطه خریداری شده و به گفته رئیس سازمان هواپیمایی کشور، ۲۵سال سن داشته است.

علی عابدزاده در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه هواپیمای آسمان که صبح یکشنبه سقوط کرده در سال ۱۹۹۳ ساخته شده بود، گفت: نمی‌توان برای هیچ هواپیمایی عمر تعیین کرد. دستگاه ناوبری که روی این هواپیما نصب شده بود مدرن بود و این درست نیست که مسائل قبل و نقص‌هایی که این هواپیما در سال‌های قبل داشته است را به سقوط آن ربط دهیم.

رئیس سازمان هواپیمایی کشور در پاسخ به این سوال که برای این هواپیما چه عمری تعیین شده بود، گفت: نمی‌توان برای یک هواپیما عمر دقیقی تعیین کرد. عمر هواپیما به تعداد و ساعات پرواز بستگی دارد، بنابراین این موضوع تقریبی است و نمی‌توان گفت هواپیمایی که سقوط کرده فرسوده بوده است.

همچنین روابط عمومی هواپیمایی ۳۷۰۴ آسمان در یک برنامه تلویزیونی با عرض تسلیت در پی این حادثه گفت: این هواپیما ۶۰ مسافر و ۶ تیم پرواز داشت که متأسفانه طی این حادثه تمامی سرنشینان آن از جمله ۵۹ بزرگسال و یک کودک، یک خلبان، یک کمک خلبان، دو مهماندار و دو پرسنل امنیت پرواز جان باختند.

سال	نوع هواپیما	مکان حادثه	تعداد کشته‌شدگان	نام شرکت هواپیمایی
۱۳۵۹	بوئینگ ۷۲۷	حوالی تهران	۱۲۸	ایران ایر
۱۳۶۵	بوئینگ ۷۳۷	فرودگاه شیراز (حمله جنگنده‌های عراقی)	۳۳	ایران ایر
۱۳۶۷	ایرباس آ-۳۰۰	خلیج فارس (حمله ناو آمریکایی)	۲۹۰	ایران ایر
۱۳۷۱	توپولف-۱۵۴	تهران (تصادم با هواپیمای نظامی)	۱۳۴	ایران ایرتور
۱۳۷۳	فوکر ۲۸	کوه کرکس، نزدیکی نطنز	۶۶	هواپیمایی آسمان
۱۳۷۵	بوئینگ ۷۲۷	فرودگاه رشت	۴	ایران ایر
۱۳۸۰	یاک-۴۰	منطقه خرجنگ، حوالی ساری	۲۵	فراز قشم
۱۳۸۰	توپولف-۱۵۴	خرم‌آباد	۱۱۹	ایران ایرتور
۱۳۸۲	فوکر ۵۰	شارجه	۴۳	کیش ایر
۱۳۸۴	بوئینگ-۷۰۷	فرودگاه مهرآباد	۲	هواپیمایی ساها
۱۳۸۵	توپولف-۱۵۴	مشهد	۲۸	ایران ایرتور
۱۳۸۷	ایران ۱۴۰	حوالی فرودگاه شاهین‌شهر	۵	هواپیمایی هسا
۱۳۸۷	بوئینگ ۷۳۷	حوالی بیشکک	۶۸	هواپیمایی آسمان
۱۳۸۸	توپولف-۱۵۴	قزوین	۱۶۸	هواپیمایی کاسپین
۱۳۸۸	ایلیوشین-۶۲	فرودگاه مشهد	۱۷	هواپیمایی آریا
۱۳۸۹	بویینگ ۷۲۷	ارومیه	۷۸	ایران‌ایر
۱۳۹۳	ایران-۱۴۰	تهران	۳۹	هواپیمایی هسا

علت سقوط هواپیمای آسمان به گفته کارشناس غربی

تحت چند دهه تحریم‌های بین‌المللی، ناوگان هواپیمایی مسافری ایران فرسوده شده و در سال‌های اخیر شاهد سوانح هوایی متعددی بوده است. ایران به‌دنبال امضای برجام در سال ۲۰۱۵، قراردادهایی را با شرکت‌های ایرباس و بویینگ برای خرید هواپیماهای مسافری امضا کرده است.

دیوید لیرمونت، متخصص ایمنی پرواز و خلبان سابق از لندن به شبکه الجزیره گفت: وضعیت جوی در کوهستانی که این هواپیما سقوط کرده، بسیار بد است. به نظر می‌رسد که این هواپیما در حال کم‌کردن ارتفاع به سوی مقصد بوده است و در موقعیت اشتباهی قرار داشته و به کوه برخورد کرده است.

وی ادامه داد: اساسا این مسئله ناشی از اشتباه ناوبری است و هواپیمایی که به کوهستان پوشیده از ابر برخورد می‌کند مانند کشتی است که به صخره برخورد می‌کند.

به گفته لیرمونت، هواپیمایی که سقوط کرده، مدلی بوده که به خوبی امتحانش را پس داده بود اما این شرکت هواپیمایی با سوانح هوایی در ایران بیگانه نبوده است. شرکت هواپیمایی آسمان پروازهای زیادی در مناطقی که پرواز در آنها دشوار است، انجام می‌دهد و به همین دلیل در معرض ریسک بیشتری قرار می‌گیرد.

پایگاه آمار فلایت «رادار ۲۴» نشان می‌دهد شرکت هواپیمایی آسمان شش فروند ای تی آر ۷۲ دارد که همگی هواپیماهای قدیمی هستند که تنها با سامانه رادار MLAT مکان‌یابی می‌شوند.

سوانح هوایی ایران در چند دهه گذشته

با این‌همه، ایران باتوجه به تعداد بالای حوادث هوایی یکی از پرمخاطره‌ترین ناوگان هوایی در جهان را دارد. البته آمارهای دقیق و جمع‌بندی‌شده‌ای از کل تلفات انسانی این حوادث تاکنون به صورت رسمی اعلام نشده است، اما براساس اطلاعات شبکه ایمنی هوانوردی، تعداد ۱۷۲۰ نفر تا مرداد ۱۳۸۸ بر اثر سانحه‌های هوایی در ایران جان خود را از دست داده‌اند. البته در ۸سال گذشته هم شاهد سوانح هوایی متعددی بوده‌ایم که باید جانباختگان آنها را نیز به این آمارها اضافه کرد. افرادی که سوار بر ارابه‌های مرگ جان‌شان را از دست دادند؛ افرادی که حالا باید به تعداد آنها ۶۶ مسافر هواپیمای ای تی آر تهران به یاسوج را هم اضافه کرد.

در جدول، مهم‌ترین سوانح هوایی ایران در چند دهه گذشته آمده است.

تأثیر افزایش دستمزدها بر زندگی کارگران

دره دستمزد و تورم چگونه پر می‌شود؟

مذاکرات تعیین مزد سال ۱۳۹۷ در حالی کلید می‌خورد که بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشترین افزایش سطح دستمزد در سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ اتفاق افتاده است.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی اعداد و ارقام مربوط به میزان افزایش دستمزد در فاصله سال‌های ۱۳۸۶ تاکنون حکایت از عقب‌ماندگی مزد از تورم در برخی سال‌ها دارد.

به عنوان مثال در سال ۱۳۸۷ در حالی حداقل دستمزد افزایشی برابر با ۲۰.۵درصد را تجربه کرد که نرخ تورم در این سال به ۲۵.۴درصد رسیده بود.

عقب‌افتادگی مزد از تورم تنها در فاصله سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۶ رخ نداده بلکه انباشته‌شدن این عقب‌ماندگی در سال‌های پیش از این نیز زمینه را برای ناکافی بودن حداقل دستمزد در ایران برای اداره یک زندگی عادی و معمول فراهم کرده است. علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی پیش از این تأکید کرد یکی از مهم‌ترین سیاست‌هایی که مد نظر قرار داده است، ترمیم وضعیت دستمزدی کارگران است.

در سال‌های ۱۳۹۳ تاکنون نیز دستمزد همواره رشدی بیش از تورم را تجربه کرده است، اما با این حال هنوز فاصله حداقل دستمزد با حقوق مکفی در ایران بالاست و از این رو تدابیر اتخاذشده در این حوزه بر تداوم این روند دلالت دارد.

دستمزد در کدام سال کمترین افزایش را داشت؟

بررسی وضعیت افزایش دستمزد در یک دهه گذشته نشان می‌دهد حداقل دستمزد در سال ۱۳۹۰، یعنی آغاز موج تورمی در اقتصاد ایران کمترین افزایش را شاهد بود. حداقل دستمزد در این سال افزایشی تک‌رقمی در محدوده ۹درصد را شاهد بود اما نرخ تورم در این سال به ۲۱.۵درصد رسید. در سال ۱۳۹۱ نیز حداقل دستمزد در شرایطی افزایشی ۱۷.۵درصدی را تجربه کرد که نرخ تورم پا را از محدوده ۳۰درصدی فراتر گذاشته و نرخ ۳۱.۵درصدی را به ثبت رساند.

در این دهه اما بیشترین میزان افزایش دستمزد در سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ اتفاق افتاد. حداقل دستمزد در این سال‌ها برابر با ۲۵درصد رشد کرد. با این حال رشد دستمزد در سال ۱۳۹۲، از نرخ تورم عقب افتاده بود و دستمزد در شرایطی افزایش ۲۵درصدی داشت که تورم بالاتر از ۳۴درصد بود. در سال ۱۳۹۳ اما میزان افزایش حداقل دستمزد ۱۰درصدی بیشتر از نرخ تورم ثبت‌شده در اقتصاد ایران بود.

دستمزد در سال ۱۳۹۷ چقدر افزایش می‌یابد؟

درحالی‌که مذاکرات تعیین حداقل دستمزد در حال کلید خوردن است، اخبار رسیده حکایت از آن دارد که حداقل دستمزد در سال آینده بین ۱۲ تا ۱۵درصد افزایش خواهد داشت.

هرچند این رقم نمی‌تواند ترمیم دستمزد کارگران و افزایش قابل توجه قدرت خرید را برای آنان در پی داشته باشد، اما مقامات مسئول معتقدند تداوم وضعیت کنونی به بهبود وضعیت در این حوزه منجر خواهد شد.

پایین بودن نرخ دستمزد در ایران یکی از مهم‌ترین مشکلات بازار کار ایران تلقی می‌شود چرا که عدم تکافوی دستمزد برای گذران زندگی سبب می‌شود اقتصاد ایران با بحران‌های جدی روبه‌رو شود. به عنوان مثال بالارفتن ساعت کار نسبت به استانداردها از یک سو و همچنین دوشغله و سه‌شغله بودن از تبعات ناشی از این وضعیت است.

ارتباطات

برخورد آژانس‌های تاکسی تلفنی با تاکسی‌های اینترنتی

جدال سنت و مدرنیته در زمین حمل و نقل

چند روز پیش خبری در رسانه‌ها منتشر شد مبنی بر اینکه گروهی از صاحبان آژانس‌های تاکسی تلفنی در یکی از استان‌ها به دفتر یکی از شعب تاکسی‌های اینترنتی حمله کرده و خساراتی را به آن زده‌اند؛ اتفاقی که شاید یادآور حملات کارگران کارخانه‌های صنعتی در قرن ۱۸ و ۱۹ میلادی به ادوات صنعتی خودکار باشد؛ جایی که کارگران احساس کردند تکنولوژی به تدریج شغل‌شان را از آنها می‌گیرد. به گزارش ایسنا، این واقعیتی انکارناپذیر است که فناوری و تکنولوژی همیشه منافع برخی گروه‌های شغلی در جامعه را به خطر می‌اندازد. برای مثال همین دولت الکترونیکی در صورت تحقق راستین می‌تواند درنهایت باعث برچیده‌شدن برخی مشاغل دفتری و کارمندی و در عوض باعث راحتی و سرعت بالای انجام امور مختلف برای ارباب رجوع شود. با این حال فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطاتی همیشه ازبین‌برنده اشتغال در جوامع نبوده‌اند؛ فناوری‌های جدید همیشه در مقابل آن دسته از مشاغلی می‌ایستند که کمتر به تخصص یا کار فکری نیاز داشته و بیشتر یدی یا اصطلاحا روتین هستند. این موضوع به خودی خود می‌تواند باعث پیشبرد بهتر امور با هزینه‌های بسیار کمتر شود و درنهایت هم حرکت به سمت رشد و توسعه اقتصادی را تسهیل کند.

تکنولوژی همچنین منافع گروه‌های دلالی را هم به خطر می‌اندازد، به این صورت که تقریبا در همه کسب و کارهای سنتی از خرید و فروش میوه تا مسکن همیشه افرادی به عنوان هماهنگ‌کننده خریداران و فروشندگان حضور داشته‌اند که از قضا همیشه هم سودشان بیشتر از تولیدکنندگان بوده است؛ این گروه‌ها با ورود فناوری‌های جدید اینترنتی در حال به حاشیه رانده شدن هستند.

این مقدمات هنوز شاید نتواند اذهان را برای پذیرش اشتغال‌زا بودن تکنولوژی در سطح گسترده قانع کند؛ کار مهمی که فناوری‌های جدید اینترنتی می‌توانند از طریق آن ایجاد اشتغال کنند، حذف دلالان و ایجاد هماهنگی‌های بین طرف عرضه‌کننده و طرف تقاضاکننده است؛ به این صورت که به‌جای اینکه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان به بازار دلالان برای فروش محصول و تأمین مایحتاج خود مراجعه کنند، به بازار اینترنت می‌روند! این وضعیت علاوه بر اینکه می‌تواند بهترین خرید و فروش ممکن را برای هر دو طرف معامله فراهم کند، همچنین می‌تواند باعث تحریک بخشی راکد از فعالان اقتصادی شود، به این صورت که مثلا یک راننده کامیون به دلیل اینکه در پیدا کردن مشتری و بار ناکام می‌ماند، مجبور می‌شود سرمایه و انرژی خود را به مدت پنج ماه در سال به حالت تعلیق دربیاورد؛ یا چه بسا بعد از مدتی تصمیم به ترک شغل خود بگیرد.

برخی از موسسات اقتصادی_اینترنتی بزرگ امروزه تنها همین کار هماهنگی را انجام می‌دهند؛ کاری که می‌تواند باعث اشتغال‌زایی گسترده مخصوصا در حوزه حمل و نقل شود. همه ما می‌دانیم که امروزه هر شهروند ایرانی با داشتن یک خودروی سالم می‌تواند با عضویت در این موسسات تاکسی اینترنتی یک شغل معقول با حقوق مناسب برای خود دست و پا کند. عین همین وضعیت می‌تواند درباره مقوله ترابری و حمل و نقل جاده‌ای هم اتفاق بیفتد؛ اینکه رانندگان کامیون‌های حمل بار از همه جا در یک شهرک در اطراف تهران یا چند شهر بزرگ دیگر کشور جمع شوند و آنجا بعضا چندین روز هم معطل شوند اساسا منطقی نیست؛ آن هم در وضعیتی که می‌دانیم حمل و نقل جاده‌ای یکی از اساسی‌ترین ارکان توسعه هر کشوری است.

به نظر می‌رسد راه‌اندازی و حمایت از برنامه‌هایی مشابه تاکسی‌های اینترنتی در حوزه حمل و نقل جاده‌ای می‌تواند علاوه بر ایجاد بسترهای لازم رشد اقتصادی همچنین باعث پایداری و افزایش مشاغل مرتبط با این حوزه شود. محمدجواد آذری‌جهرمی - وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات - در پاسخ به این سوال درباره مسئله بودن یا نبودن ایجاد اشتغال برای دولت در طرح حرکت به سمت اقتصاد دیجیتال گفته بود: سوددهی طرح‌های اقتصادی و اقتصاد دیجیتال با ایجاد اشتغال رابطه مستقیم دارد. ما نمی‌توانیم جامعه را عقب نگه داریم بلکه باید از امکانات هوشمند نسل جدید هم استفاده کنیم، اما باید با فکر به این مقوله وارد شویم تا همین افرادی که در مشاغل سنتی هستند را توانمند کنیم تا در اقتصاد دیجیتال هم نقش داشته باشند. او اضافه کرده بود: اشتغال در فضای جدید را می‌توان با آموزش به بخش‌های مختلف تثبیت کرد. به این صورت که کسانی بیایند و در این عرصه فعالیت کنند که خودشان صاحب فن و کسب و کاری در حوزه سنتی هستند

اشتغال‌زایی در بستر فضای مجازی از ایده تا عمل

اما رئیس‌جمهوری در این باره، حوزه ارتباطات را به عنوان حوزه‌ای اشتغال‌زا توصیف کرد و وظیفه دولت در این راستا را ایجاد زیرساخت‌های لازم برای فعالیت در این حوزه دانست؛ اتفاقی که البته باید دید تا چه حد برای عملی‌شدن ظرفیت دارد. از سوی دیگر وزیر ارتباطات دولت دوازدهم با بیان اینکه یکی از حوزه‌های موثر در ایجاد اشتغال حوزه فناوری اطلاعات است، گفته بود: دو برنامه برای اشتغال به‌صورت همزمان وجود دارد.

در همین راستا کیوان جعفری فشارکی - مدیرعامل یک کسب و کار نوپا با بیان اینکه ایران به دلیل قرار گرفتن در یک موقعیت استراتژیک حمل و نقلی می‌تواند محل مناسبی برای ترانزیت بین‌المللی و مخصوصا کشورهای گروه ۲۰ باشد، گفت: نبود ساماندهی منظم سیستم‌های حمل و نقل باری مانعی بسیار بزرگ در راه تحقق استعدادهای ترانزیتی ایران است؛ امری که در صورت تحقق می‌تواند زمینه اشتغال‌زایی بالایی را فراهم کند.

بانک نامه

از سوی بانک مرکزی

ضوابط انتشار اوراق رهنی مسکن به شبکه بانکی ابلاغ شد

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای «ضوابط ناظر بر انتشار اوراق رهنی توسط موسسات اعتباری» را به بانک‌ها و موسسات اعتباری ابلاغ کرد. به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، بانک‌ها به عنوان مهم‌ترین واسطه‌های گردش وجوه، وجوه مازاد اشخاص حقیقی و حقوقی را جمع‌آوری می‌کنند و در اختیار فعالان اقتصادی قرار می‌دهند که این موجب تأمین مالی طرح‌ها و پروژه‌های اقتصادی شده و رشد و توسعه اقتصادی را سبب می‌شود. گاهی خود بانک‌ها با مشکل مالی مواجه می‌شوند. در این راستا «تبدیل به اوراق بهادار کردن دارایی‌های بانکی» به عنوان یکی از روش‌های نوین تأمین مالی به کمک آنها می‌آید. اوراق بهادار به پشتوانهٔ وام‌های رهنی (MBS)، ابزارهای بدهی است که نشان‌دهنده حقوق دارنده اوراق، بر وجوه دریافتنی ناشر است. این اوراق از جمله اوراق بهادار با پشتوانه دارایی است که جریان نقدی آن به پشتوانه اصل و بهره‌های پرداختی مجموعه‌ای از وام‌های رهنی است. براساس ماده ۱۴ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن «وزارت امور اقتصادی و دارایی موظف است با همکاری بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و وزارت مسکن و شهرسازی از طریق ایجاد بازار رهن ثانویه و انتشار اوراق مشارکت به پشتوانه تسهیلات رهنی، منابع موردنیاز برای تولید مسکن در کشور را تأمین کند.» مواد دهگانه ضوابط ناظر بر انتشار اوراق رهنی توسط موسسات اعتباری هفدهم بهمن ماه امسال در شورای پول و اعتبار به تصویب رسید. بر اساس این ضوابط انتشار اوراق رهنی توسط مؤسسه اعتباری بر اساس ضوابط زیر و با مجوز بانک مرکزی انجام می‌شود. مؤسسه اعتباری موظف است به منظور اخذ مجوز انتشار اوراق رهنی در بازار سرمایه، پس از اخذ موافقت اولیه بانک مرکزی، گزارش توجیهی تأمین مالی از طریق انتشار اوراق رهنی به همراه اظهارنظر حسابرس معتمد بانک مرکزی را برای بانک مرکزی ارسال کند.

بانک مرکزی حداکثر ظرف ۳۰ روز کاری پس از تکمیل مدارک، نظر خود را در این خصوص با رعایت سیاست‌های پولی و اعتباری به مؤسسه اعتباری متقاضی اعلام کند. مؤسسه اعتباری تنها مجاز به انتشار اوراق رهنی به اتکای تسهیلات فروش اقساطی و مرابحه خرید مسکن هستند. همچنین تسهیلات موضوع اوراق رهنی باید حداقل دو سال از تاریخ اعطای آن، گذشته و براساس مقررات ابلاغی بانک مرکزی در خصوص طبقه‌بندی دارایی‌های موسسات اعتباری، در طبقه جاری قرار داشته باشد. مؤسسه اعتباری تحت هیچ شرایطی مجاز به ارائه تسهیلات به نهاد واسط، ضامن و متعهد به پذیره‌نویسی اوراق رهنی مربوط به خود و سایر مؤسسات اعتباری طی دوره انتشار تا سررسید اوراق نبوده و مجاز به خرید اوراق رهنی مربوط به خود نیست. بر اساس این بخشنامه بانک مرکزی که دیروز منتشر شد، مؤسسه اعتباری در ضمانت و پذیره‌نویسی اوراق رهنی مربوط به خود و سایر موسسات اعتباری موظف به رعایت ضوابط ناظر بر تسهیلات و تعهدات کلان، تسهیلات و تعهدات اشخاص مرتبط و سایر ضوابط مربوط است. همچنین هزینه‌های تأمین مالی انتشار اوراق رهنی قابل احتساب در محاسبات سهم سپرده‌گذار از سود مشاع (در چارچوب دستورالعمل نحوه محاسبه سود مشاع) نخواهد بود.

موازنه سود بانکی به هم خورد

سود سپرده بیشتر از سود تسهیلات!

امروز سومین روز از اجرای بسته سیاست ارزی بانک مرکزی است و تا دو هفته ادامه دارد. این دستورالعمل که با هدف جذب نقدینگی و اثرگذاری در ایجاد تعادل در بازار ارز در دستور کار بانک‌ها قرار گرفته به هر صورت با توجه به بالاتر بودن نرخ ۵درصدی نسبت به حساب سپرده بانکی می‌تواند محلی جذاب برای سرمایه‌گذاری بوده و تا جابه‌جایی منابع درون بانک‌ها از حساب‌های کوتاه مدت و حتی مدت‌دار با سود کمتر به سمت خرید اوراق منتهی شود. با این وجود، درحالی‌که به‌طور منطقی و معمول باید نرخ سود تسهیلات بالاتر از سود سپرده باشد تا بتواند پاسخگوی تأمین هزینه تجهیز منابع بانک‌ها باشد، با انتشار اوراق گواهی سپرده با سود ۲۰درصد، اکنون این موازنه حداقل برای یک سال به هم می‌خورد.

به گزارش ایسنا، اختلاف بین نرخ سود سپرده و تسهیلات همواره برای تغییر در نرخ سود بانکی مورد بحث بین کارشناسان و مدیران نظام بانکی بوده است. به هرحال با توجه به اهمیت تأمین منابع و پاسخگویی به هزینه بانک‌ها که عمده آن از طریق سود تسهیلات تأمین می‌شود، تعیین نرخ سود سپرده قابل توجه است. بر این اساس طی سال‌های اخیر در جریان کاهش نرخ سود بانکی، همواره روال بر این پیش رفت که نرخ سود سپرده حداقل ۳درصد با سود تسهیلات فاصله داشته باشد که البته در همین شرایط هم اختلاف‌نظرهایی با توجه به هزینه بالای سودهای سپرده، وجود داشت. به‌طوری که در حال حاضر نیز که سود سپرده بانکی ۱۵درصد و تسهیلات ۱۸درصد است، انتقاداتی از سوی مدیران بانکی در مورد عدم پاسخگویی منابع ناشی از سود وام برای هزینه‌های بانک‌ها مطرح است. این در حالی است که بعد از بخشنامه ابلاغی بانک مرکزی در شهریورماه برای کاهش یکدست نرخ سود سپرده به ۱۵درصد، انتقاداتی در مورد عدم ورود به کاهش سود تسهیلات مطرح بود، اما از بانک مرکزی گرفته تا سایر بانک‌ها در مقابل آن ایستادگی کرده و کاهش سود وام را منوط به کاهش هزینه تجهیز منابع اعلام کردند.

اما به تازگی بانک مرکزی دستورالعملی به شبکه بانکی در قالب بسته ارزی ارائه کرده که در آن برای انتشار گواهی سپرده ریالی با نرخ سود ۲۰درصد تأکید دارد و برای دو هفته انجام می‌شود. گرچه در حال حاضر نرخ سود حساب‌های سپرده همچنان ۱۵درصد است، ولی در هر حال گواهی سپرده نیز تفاوتی با این حساب نداشته و باید در قبال دریافت منابع به‌طور ماهانه سود آن واریز شود که این سود تا ۲۰درصد یعنی ۵درصد از نرخ سود سپرده تعیین شده و حتی بالاتر از نرخ سود تسهیلات ۱۸درصدی موجود به شمار می‌رود. در این شرایط با توجه به اینکه سپرده‌هایی که در این دو هفته در قالب انتشار گواهی سپرده جذب می‌شود باید سود ۲۰درصدی تعلق گیرد، خود به‌طور عادی هزینه تجهیز منابع بانک‌ها را افزایش خواهد داد که در قیاس با سود تسهیلات ۱۸درصدی چندان منطقی به نظر نمی‌رسد، این در حالی است که تا پیش از این هم بانک‌ها مدعی بودند سود ۱۸درصدی تسهیلات پاسخگوی سپرده ۱۵درصدی نیست.

در همین راستا حمید تهرانفر، معاون سابق نظارت بانک مرکزی اخیرا موضع خود را نسبت به اجرای بسته جدید و انتشار گواهی سپرده اعلام کرد و در اظهاراتش گفت که با تغییرات موجود تلاش بانک‌ها در مرحله اول حفظ وضعیت موجود یعنی جلوگیری از خارج شدن منابع خواهد بود و در مرحله بعد به دنبال جذب سپرده‌گذار یا منابع بیشتر هستند. وی گفته که باید انتظار داشت حجم قابل توجهی از سپرده‌های حاضر در نظام بانکی به گواهی سپرده ۲۰درصد تبدیل شود و اندکی از حجم نقدینگی نیز بابت پیش فروش سکه کاهش یابد، اما مشخص است که در بدترین حالت ۵ واحد درصد و در بهترین حالت تا ۴واحد درصد به هزینه تأمین مالی بانک‌ها در بخشی که تبدیل سپرده انجام شده افزوده خواهد شد.

تهرانفر تأکید دارد: در این شرایط دو حالت وجود خواهد داشت؛ یا اینکه بانک مرکزی سیاست تکمیلی خود برای افزایش نرخ سود تسهیلات را اعلام کند که تاکنون چنین اتفاقی نیفتاده و بعید است با توجه به جهت‌گیری سیاست‌ها، شکل‌گیری اذهان عمومی، توقعات مصرف‌کنندگان تسهیلات بانکی و مباحثی که در مجلس مطرح است مورد بررسی و اجرا قرار گیرد، اما حالت دیگر این است که این موضوع بدون در نظر گرفتن این مسائل رها شود.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۱۳,۳۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۱,۸۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۴۷۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۴۹۹,۷۵۰	▼
نیم سکه	۷۴۴,۵۰۰	▼
ربع سکه	۴۴۳,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۲۹۹,۵۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۶۵۵	▼
یورو اروپا	۵,۷۵۲	▼
پوند انگلیس	۶,۸۵۳	▼
درهم امارات	۱,۳۲۷	▼

دریچه

نامه بانک مرکزی برای رعایت دقیق ضوابط بسته ارزی در شبکه بانکی

مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی، در نامه‌ای به بانک‌ها و موسسات اعتباری، بر ضرورت رعایت مفاد بخشنامه و ضوابط اجرایی بسته ارزی تأکید کرد. به گزارش «فرصت امروز»، سیدعلی‌اصغر میرمحمد صادقی در این نامه به بانک‌ها خاطرنشان کرد: بر اساس برخی گزارش‌های دریافتی در روز نخست اجرای طرح، همکاران بانکی در برخی شعب، اطلاعات نادرست و خلاف بخشنامه بانک مرکزی به مشتریان ارائه می‌کنند که انتظار می‌رود ضمن توقف هر چه سریع‌تر این روند، مفاد ضوابط و بخشنامه مزبور به صورت دقیق، به آگاهی مشتریان برسد. به گفته مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی، نرخ سود علی الحساب سالانه این گواهی ۲۰درصد و پرداخت آن در مقاطع ماهانه خواهد بود. بازخرید قبل از سررسیدگواهی یاد شده در شعب بانک عامل، با نرخ ۱۴درصد سالانه خواهد بود و پرداخت نرخ بالاتر به هیچ وجه ممکن نیست و با هرگونه تخلف در این زمینه، برخورد خواهد شد.

پروژه مسکونی جهت فروش
قابل توجه سرمایه گذاران و خریداران

پروژه ای اکازیون در منطقه پاسداران، ساقدوش در زمینی به مساحت ۵۴۰۰ مترمربع. در چهاربلوک ده طبقه(۱۸۹ واحد) با لابی های بسیار ویژه و ارتفاع سقف ۶ متر و ۱۰۰۰ مترمربع فضای اختصاصی شامل سالن ورزش. مهدکودک. کتابخانه و سالن اجتماعات ۴۰۰ نفره. همراه با ۲۵۰ پارکینگ. دارای ۹۰۰ متر تجاری با سقف ۶ متر و یک رشته قنات همراه با سند سهم آب .در مرحله پایان اسکلت و سفت کاری با مجوز عدم خلاف شهرداری. تلفن:

۲۶۳۲۴۲۱۲دفتر تعاونی ۰۹۱۲۱۲۶۳۲۴۵ آقای دولت آبادی
۰۹۱۲۲۷۷۶۱۷۱ آقای مقصودلو ۰۹۱۲۴۲۴۹۳۶۳ آقای پورآسا

تعاونی مسکن خیبر

آگهی فراخوان عمومی
(نوبت دوم)

جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی
استان بوشهر

اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر درنظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای طبق تاریخهای اعلام شده در جدول زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید.

ردیف	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	برآورد تقریبی «ریال»	تضمین «ریال»	نوع ضمانتنامه	دستگاه نظارت	حداقل شرایط مجاز برای دریافت اسناد	شماره ثبت فراخوان در سامانه
۱	۹۶-۴۱	خروجی کاکی به سمت کنگان	۳,۸۱۵,۶۱۷,۵۱۸	۱۹۰,۷۸۰,۸۷۶	بانکی	مدیریت ساخت و توسعه راهها	صلاحیت پیمانکاری رتبه ۵ راه و ترابری	۲۰۰۹۶۳۳۸۹۰۰۰۰۱۰

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، کلیه مراحل ثبت نام در سایت مذکور را جهت دریافت گواهی امضای الکترونیکی اقدام کرده و در مناقصه اعلام شده شرکت کنند.

* محل دریافت اسناد مناقصه: مناقصه گران جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.
* مهلت زمانی دریافت مناقصه از سامانه ستاد: از ساعت ۸ صبح روز دوشنبه ۹۶/۱۱/۳۰ لغایت ساعت ۱۵ ظهر روز شنبه ۹۶/۱۲/۰۵
* مهلت زمانی ارائه پیشنهاد در سامانه ستاد: تا ساعت ۱۵ مورخ ۹۶/۱۲/۱۵
* زمان بازگشایی پاکات مناقصه: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۶/۱۲/۱۶
* ضمنا مناقصه گران جهت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه به اداره پیمان و رسیدگی و همچنین جهت ارائه پاکت الف (تضمین شرکت در مناقصه) در موعد مقرر به دبیرخانه اداره کل راه و شهرسازی به آدرس بوشهر ابتدای بلوار سپهبد قرنی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر ساختمان شماره ۲ مراجعه نمایند.
* مهلت زمان ارائه پاکت (الف) به دبیرخانه اداره کل ساختمان شماره دو: تا ساعت ۱۵ مورخ ۹۶/۱۲/۱۵
* برای کسب اطلاعات بیشتر به تارنمای http://iets.mporg.ir مراجعه نمایید. در ضمن هزینه کارمزد سامانه ستاد و درج آگهی برعهده برنده مناقصه خواهد بود.
* اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ۴۱۹۳۴-۰۲۱ می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۱/ ۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۱/ ۳۰

روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر

۸۹۱

آگهی مجدد ارزیابی کیفی مناقصه گران
مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره : ۹۵۰۲۰

نوبت اول

شرکت نفت مناطق مرکزی ایران
شرکت بهره برداری نفت وگاز زاگرس جنوبی (سهامی خاص)

موضوع مناقصه: اقلام برقی — شماره تقاضای خرید: ZVD-۹۵۰۰۱۵۵

شرکت بهره برداری نفت وگاز زاگرس جنوبی مستقر در شیراز در نظر دارد مطابق شرایط و مشخصات ذیل، اقلام برقی مورد نیاز منطقه عملیاتی سروستان و سعادت آباد خود را از شرکتهای تولید کننده و یا تامین کننده واجد شرایط تامین نماید.از متقاضیان شرکت در مناقصه دعوت می شود با مراجعه به سایت www.szogpc.com پس از مطالعه دقیق شرایط عمومی و اختصاصی مناقصه و مشخصات فنی کالای مورد نیاز (در پایین همین آگهی) در صورتیکه توانائی تهیه کالا راداشته باشند ، نسبت به تکمیل فرم ارزیابی کیفی مناقصه گران مربوط به اداره تدارکات کالا و تهیه ضمائم درخواست شده واقع در صفحه اول سایت فوق اقدام نموده و به این امور ارسال نمایند.

۱-شرح مشخصات فنی کالا: (شرح کامل مشخصات فنی کالاها به همراه همین آگهی در سایت فوق الذکر موجود می باشد.) اقلام برقی

۲. نوع و مبلغ تضمین: پس از تایید در مرحله ارزیابی کیفی، ارایه ضمانت نامه معتبر بانکی شش ماهه یا سه ماهه قابل تمدید یا رسید واریز وجه نقد (شماره حساب جهت واریز با هماهنگی امور مالی مشخص می گردد) به مبلغ ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به نام شرکت بهره برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی الزامیست.

۳.مهلت تحویل: آخرین مهلت تحویل فرمهای تکمیل شده ارزیابی کیفی تا پایان وقت اداری روز ۹۶/۱۲/۲۰ می باشد.

٤. ارسال اسناد مناقصه:
٤-۱)پس از انجام ارزیابی کیفی، شرکتهای تایید شده ملزم به ارائه پاکات ضمانتنامه (به مبلغ ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال)، پیشنهاد فنی و پیشنهاد مالی ظرف مدت زمان دو هفته می باشند درغیراینصورت امکان ادامه حضور در روند مناقصه وجود نخواهد داشت.
٤-۲) تاریخ گشایش پیشنهادات مالی پس از بررسی پیشنهادات فنی شرکتها، اعلام خواهد شد.

٥. کلیه شرکت کنندگان در مناقصه لازم است در لیست تامین کنندگان مورد تایید شرکت ملی نفت ایران (AVL) باشند.

٦. در صورت برنده شدن ارایه ضمانتنامه انجام تعهدات به میزان ۱۰ درصد مبلغ معامله الزامیست.

۷. برنده مناقصه می تواند با ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر حداکثر به میزان ۲۵ درصد کل مبلغ معامله پیش پرداخت دریافت نماید.

۸. قیمت تراز شده باتوجه به امتیازات فنی ارایه شده توسط کمیته فنی بازرگانی و ضریب تاثیر ٤۰ درصد محاسبه و ملاک تعیین برنده خواهد بود.

توجه: هر گونه تغییر در شرایط و زمان مناقصه به اطلاع کلیه شرکت کنندگان در مناقصه خواهد رسید.

در صورت ضرورت با شماره تلفن: ۳۲۱۳۸٤۰۲ و ۳۲۱۳۸٤۳٦-۰۷۱ تماس بگیرید ومکاتبات خود را به شماره ۳۲۳۱٤٤٤۷-۰۷۱ ارسال نمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۳۰
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۲/۲

شماره مجوز:۱۳۹۶/۵۴۶۶ — روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی

۸۸۹

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای
شماره ۹۶/۶۸

نوبت دوم

اهواز

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد پروژه تعویض مقره نقاط مختلف فاز دوم در حوزه عملیاتی خود را به پیمانکار واجد شرایط ، از طریق مناقصه عمومی واگذار نماید.

- میزان سپرده شرکت در مناقصه ۵۴۶/۵۰۰/۰۰۰ ریال می باشد،که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر ،چک تضمین شده بانکی و یا وجه نقد به حساب بانک تجارت شعبه شهید چمران به شماره ۱۰۲۸۰۴۰۰۲۰ بنام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.
- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد : از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز با در دست داشتن فیش واریزی به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ریال به حساب بانک صادرات شعبه فلکه اول کیانپارس به شماره ۲۱۹۵۱۲۲۲۲۳۰۰۹ به آدرسهای زیر مراجعه نمایند :
- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز : WWW.AEPDCO.IR
- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR
- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: www.iets.mporg.ir
- تلفن تماس : ۴۴۹۰۷۰۰ ۰۶۱۳ داخلی ۳۲۴۵
- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات : حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۹۶/۱۲/۱۲ به دبیرخانه مرکزی شرکت : اهواز – بلوار پاسداران جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی راس ساعت ۰۰ : ۱۵ مورخ ۹۶/۱۲/۱۳ می باشد.
- به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- هزینه آگهی مناقصه به عهده برنده مناقصه است.

سایر اطلاعات و جزییات در اسناد مناقصه مندرج است .

امور تدارکات

۹۰۳

بورس کالا

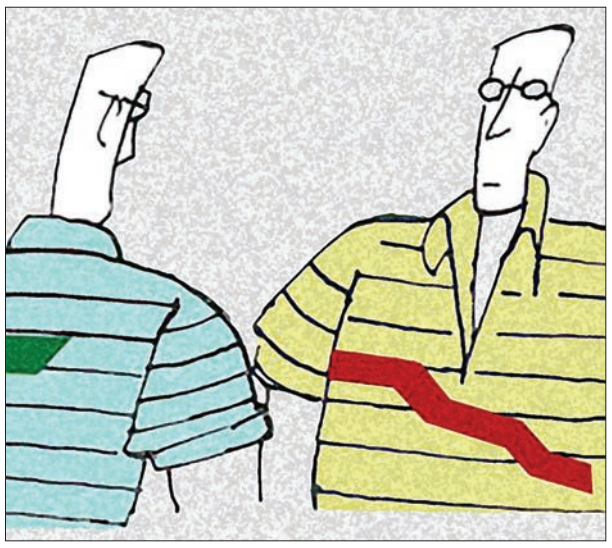
از ابتدای امسال تاکنون

ارزش معاملات بورس کالا از ۱۰۰هزار میلیارد تومان گذشت

ارزش معاملات بورس کالای ایران از ابتدای امسال تاکنون برای نخستین بار در تاریخ معاملات آن از مرز ۱۰۰ هزار میلیارد تومان فراتر رفت. به گزارش ایرنا، معاملات انواع محصولات پایه در بورس کالا به دلیل شفافیت این بازار، روندی رو به افزایش داشته، به‌طوری که از نظر حجم و ارزش، رشد قابل توجهی را تجربه کرده است. کوتاه شدن دست دلالان و واسطه‌ها از فرآیند معاملات محصولات، فرصتی را برای خریداران و مصرف‌کنندگان بخش پایین‌دستی جهت دستیابی با قیمت و شرایط مناسب‌تر به محصولات مورد نیاز فراهم کرده است. بر این اساس، بورس کالای ایران گزارش داد: ارزش کل معاملات این بورس شامل بازار فیزیکی و مالی از ابتدای سال جاری تا پایان معاملات هفته گذشته، به بیش از ۱۰۱ هزار و ۳۰۳ میلیارد و ۲۴۸ میلیون تومان رسید که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. ارزش معاملات بورس کالا در مدت مشابه پارسال، ۷۳ هزار و ۹۴۲ میلیارد و ۲۶۴ میلیون تومان بوده است. در حدود ۱۱ماهی که از سال ۹۶ سپری شده، در بازار فیزیکی بورس کالا ۲۸میلیون و ۸۴۸ هزار تن انواع محصول به ارزش بیش از ۴۳ هزار و ۹۵۶ میلیارد تومان خرید و فروش شده که از این میزان، بیشترین سهم از کل ارزش معاملات به ترتیب به تالار محصولات صنعتی و معدنی و تالار پتروشیمی اختصاص یافته است. حجم و ارزش معاملات بازار فیزیکی از ابتدای سال جاری تا پایان معاملات هفته گذشته به ترتیب با ۳ درصد و ۳۱ درصد رشد نسبت به دوره مشابه سال گذشته همراه شده است. در تالار محصولات پتروشیمی حجم معاملات با رشد ۱۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، به بیش از ۳ میلیون و ۶۲۲ هزار تن محصول رسید که ارزش آن معادل سه هزار و ۶۴۸ میلیارد و ۸۹۲ میلیون تومان بود. در تالار محصولات صنعتی و معدنی نیز بیش از هفت میلیون و ۸۳۸ هزار تن محصول به ارزشی بیش از ۱۸ هزار و ۱۹ میلیارد و ۷۹ میلیون تومان معامله شده است که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته ۲۷ درصد افزایش ارزش را نشان می‌دهد. در بازار محصولات کشاورزی نیز سه‌هزار و ۸۱ میلیارد و ۶۱۱ میلیون تومان محصول با حجمی نزدیک به ۲ میلیون و ۷۴۶ هزار تن معامله شده که از نظر حجم و ارزش معاملات به ترتیب رشد ۱۹ و ۱۸ درصدی داشته است.

بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی در پایان دی‌ماه امسال اعلام شد

شاخص کل در کشاکش رقابت بازار پول با بازار سرمایه



فرصت امروز: بورس تهران در دومین روز هفته و همچنین در دومین روز از اجرای بسته ارزی بانک مرکزی شاهد افت قیمت سهم‌ها در گروه‌های شاخص‌ساز بود و وضعیت ملتهب بازار ارز و ایجاد رقابت دو بازار پول و سرمایه را می‌توان از جمله عوامل این رکود نسبی در تالار شیشه‌ای دانست. همچنین بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی از نظر تعداد سهامدار در پایان دی‌ماه امسال مشخص شدند و بر این اساس، شرکت سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران با ۲۳۹ هزار و ۸۱ سهامدار در صدر بزرگ‌ترین شرکت بورسی از نظر تعداد سهامدار و شرکت ایران‌خودرو با ۱۴۰ هزار و ۸۶۲ سهامدار و شرکت توسعه معادن روی ایران نیز با ۱۲۴ هزار و ۵۸۴ سهامدار در رتبه‌های دوم و سوم ایستادند.

به گزارش ایسنا، معاملات تالار شیشه‌ای در این روزها کم‌رمق‌تر نسبت به هفته‌های گذشته در جریان است. چندی پیش با اظهارات رئیس‌جمهوری آمریکا درباره برنامه جامع اقدام مشترک، بورس تهران نگران از تحریم‌ها شاهد رکود نسبی شد و معامله‌گران تالار شیشه‌ای با احتیاط بیشتری به خرید و فروش دست زدند.

نگرانی‌ها و شرایط کلی اقتصادی در ایران باعث شد بازار دلار بار دیگر ملتهب شود و بخشی از سرمایه‌ها به سمت بازار ارز پیش برود اما بانک‌ها برای آنچه کنترل نرخ دلار نامیدند، از ابتدای هفته انتشار گواهی سپرده ریالی با نرخ ۲۰ درصد را شروع کردند ولی انتشار این اوراق بازارهای موازی را تحریک کرد تا جایی که سود مؤثر اسناد خزانه اسلامی که سابقا سعی شده بود کاهش یابد، با افزایش مواجه شد.

از سوی دیگر، کارشناسان بورسی معتقدند سپرده‌گذارانی که سود ۱۵درصدی نصیب‌شان می‌شد، تحریک شدند تا پول خود را از حساب‌هایی با سود ۱۵درصد به حساب‌هایی با سود ۲۰ درصد انتقال دهند و عملاً احتمال اینکه سرمایه‌ای تازه از بازار ملتهب ارز وارد بازار پول شود را به صفر میل داد. این موضوعات در مجموع سبب رکود معاملات سهام در بورس تهران و کاهش قیمت سهم‌ها شد، به‌طوری که روز یکشنبه نماگر اصلی بازار ۱۲۸ واحد افت کرد.

شاخص کل بازده نقدی و قیمتی که مدتی است حول کانال ۹۸ هزار واحدی نوسان می‌کند، در دومین روز هفته به رقم ۹۸ هزار و ۳۰۰ واحدی رسید و شاخص کل هم وزن نیز تا رقم ۱۷ هزار و ۶۰۱ واحدی پایین آمد. شاخص آزاد شناور هم ۲۷۴ واحد افت کرد و عدد ۱۰۵ هزار و ۴۴۹ واحدی را تجربه کرد؛ شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۷۶ و ۳۵۴ واحد افت کردند.

فولاد مبارکه اصفهان، صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس و ایران‌خودرو سه نمادی بودند که بیشترین تأثیر کاهنده را روی دماسنج بازار سرمایه داشتند و پالایش نفت بندر عباس، توسعه معادن و فلزات و پتروشیمی جم نیز سعی کردند که نگذارند نماگرهای بازار بیش از این افت کنند. گروه فلزات اساسی، خودرو و حتی فرآورده‌های نفتی نیز با کاهش در قیمت پایانی مواجه شدند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۲۰۳ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات به عدد ۹۹۷ میلیون سهم و اوراق مالی بالغ شد. آیفکس نیز ۲.۶ واحد افت را تجربه کرد و به رقم ۱۰۹۹ واحدی رسید؛ ارزش معاملات فرابورس ایران هم به ۲۰۷ میلیارد تومان بالغ شد و حجم معاملات به عدد ۲۲۲ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی

بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی از نظر تعداد سهامدار در پایان دی‌ماه امسال با انتشار اطلاعات جزیی مشخص شدند. به گزارش ایبنا، بر اساس یک آمار جدید، شرکت سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران با ۲۳۹ هزار و ۸۱ سهامدار در پایان دی ۹۶ در صدر بزرگ‌ترین شرکت بورسی از نظر تعداد سهامدار و شرکت ایران خودرو با ۱۴۰ هزار و ۸۶۲ سهامدار و شرکت توسعه معادن روی ایران نیز با ۱۲۴ هزار و ۵۸۴ سهامدار در رتبه‌های دوم و سوم قرار دارند. همچنین شرکت‌های «سرمایه‌گذاری نور کوثر ایرانیان، سرمایه‌گذاری صنعت نفت، سایپا، بانک انصار، توسعه صنایع بهشهر، سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی و سیمان فارس و خوزستان» در مکان‌های چهارم تا دهم بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی از نظر تعداد سهامدار هستند.

بر اساس این گزارش، مؤسسه اعتباری کوثر مرکزی با ۴۸۳ هزار و ۶۰۱ سهامدار در صدر بزرگ‌ترین شرکت‌های فرابورسی از نظر تعداد سهامدار قرار دارد و بانک سرمایه با ۳۰۲ هزار و ۸۴۰ سهامدار، بانک دی با ۱۸۱ هزار و ۶۶ سهامدار در رده‌های بعدی قرار گرفتند.

از سوی دیگر، شرکت‌های «بانک مهر اقتصاد، بانک قوامین، بیمه حکمت صبا، سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان، سرمایه‌گذاری کشاورزی ایران، شرکت شیر و گوشت زاگرس شهرکرد و بانک حکمت ایرانیان» نیز در مکان‌های چهارم تا دهم فهرست برترین شرکت‌های فرابورسی از لحاظ تعداد سهامدار ایستادند.

گفتنی است، این تعداد سهامدار بورسی و فرابورسی بدون در نظر گرفتن سهام وثیقه گروهی (کارکنان) است.

دریچه

صدور ۱۱ میلیون کد سهامداری بازار سرمایه

بورس تهران در مکان سوم دنیا

بازار سرمایه ایران از ابتدای سال تا یازدهمین روز از بهمن‌ماه امسال، با رشد ۲۷.۱ درصدی شاخص کل (TEPIX) رتبه سوم را در میان بورس‌های معتبر بین‌المللی به نام خود به ثبت برساند. همچنین با بررسی عملکرد بورس‌های مطرح دنیا و بازنگری در خصوص درصد روزهای مثبت این بازارها، بازار سرمایه ایران با پشت سرگذاشتن ۲۰۹ روز کاری، ۷۰ درصد روزها را در مدار مثبت قرار گرفته است و بیشترین روزهای مثبت را در میان دیگر بازارهای مطرح جهان داشته است.

به گزارش ایرنا، بررسی ۱۸ بازار بین‌المللی نشان می‌دهد که از ابتدای سال جاری تا ۱۱ بهمن ماه، شاخص بورس هنگ‌کنگ با رشد ۳۵.۳ درصدی توانست رتبه بهترین عملکرد را به خود اختصاص دهد، درحالی‌که دومین رتبه در این میان به بورس استانبول با رشد ۳۲.۱ درصدی شاخص BIST ۱۰۰ تعلق گرفت. در این میان، بورس تهران و شاخص کل آن (TEDPIX) نیز با رشد ۲۷.۱ درصدی رتبه سوم در دنیا را به خود اختصاص داد. رتبه چهارم به بورس «نزدک» با بازدهی ۲۵.۶ درصدی اختصاص یافت. رتبه پنجم نیز به بورس نیویورک و شاخص داوجونز تعلق گرفت که توانستند در این بازه زمانی رشد ۲۵ درصدی داشته باشد. همچنین بر اساس آمار، بیش از ۱۱ میلیون کد سهامداری در کشور صادر شده که با توجه به جمعیت ۸۰ میلیون نفری کشور، معادل حدود ۱۴درصد از کل جمعیت ایران است. بهنام بهزادفر، مدیر آموزش و فرهنگ‌سازی شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس با بیان این مطلب گفت: بر اساس مطالعات انجام شده در آمریکا حدود ۵۵ درصد افراد در سال ۲۰۱۵ در بازار سرمایه سهامدار بودند که گاه این نسبت در سالیان گذشته حتی ۶۵ درصد نیز بوده است.

او با بیان این که ضریب نفوذ بازار سرمایه در سایر کشورهای پیشرفته نیز بیشتر از کشورمان است، اضافه کرد: این موضوع نشان می‌دهد مردم کشور هنوز با بازار سرمایه و مفاهیم سرمایه‌گذاری در بورس آشنایی کافی ندارند. بهزادفر با بیان این که بیش از نیم قرن از فعالیت بازار سرمایه در ایران می‌گذرد، افزود: نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه، مهم‌ترین رویداد حوزه پولی و مالی کشور است که مکانی برای معرفی رخدادها و نوآوری‌های جدید بازار مالی توسط ارکان نظارتی نظیر سازمان بورس اوراق بهادار و سایر بورس‌های کشور به شمار می‌رود. همچنین برگزاری این رخدادها، با توجه به ثبات سیاست خارجی و همچنین اطمینان نسبی سرمایه‌گذاران خارجی به وضعیت کشور، می‌تواند به محلی برای جذب سرمایه‌های خارجی نیز تبدیل شود.

به همت دکتر رضاچمن صورت گرفت:

افتتاح پایگاه اورژانس بیمارستان بهار در شاهرود

شاهرود- بابامحمدی - باحضور دکترحسینی نماینده مردم شاهرود ومیامی درمجلس شورای اسلامی ، مهندس هاشمی معاون استانداروفرماندارشاهرود و مسئولان ، پروژه های دانشگاه علوم پزشکی دربیمارستان بهارشاهرود افتتاح شد.

بخش های جدید بیمارستان بهار شامل بخش ارولوژی و جراحی و اتاق عمل ،داخلی، POST ISU ، آندوسکوپی ، کولونوسکوپی و سنگ شکن به بهره برداری رسید .

گفتنی است: با افتتاح بخش های فوق که با اعتباری بالغ بر ۱۷ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال صورت گرفت ۳۸ تخت جدید به مجموع تختهای بیمارستان اضافه و تعداد تخت های فعال به ۲۱۳ تخت افزایش یافت

دکتررضا چمن درگفتگو باخبرنگارما گفت: با افتتاح پایگاه اورژانس بیمارستان بهار تعداد پایگاههای اورژانس شهری، جاده ای بااحتساب یک اورژانس هوایی به ۲۰ پایگاه اورژانس درشاهرود رسید.

رییس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود درادامه گفت: افتتاح بخش آندوسکوپی با هزینه ۴۰۰ میلیون تومان برای تامین تجهیزات این بخش مهم دربیمارستان بهار راداشتیم که کمک اساسی درتشخیص بیماران نیازمند می کند. وی درادامه افزود: دیگر پروژه افتتاح شده، بهره برداری بخش جراحی عمومی وبخش جراحی کلیه ومجاری ادرار بود که ۲۲ تخت درآن فعال شده وهمچنین جنب بخش جراحی ومجاری ادرار، بخش واحد سنگ شکن راداشتیم که برای تامین تجهیزات این واحد بیش از ۸۰۰ میلیون تومان هزینه صرف شده است.دکتررضا چمن گفت: دیگر بخش افتتاح شده ، بخش داخلی می باشد که ۱۲ تخت هم اکنون فعال هستند

دکتر رضا چمن:انتظار ما از جامعه رسانه ای کمک به فرهنگ سازی سلامت ودقت مضاعف در انعکاس اخبار سلامت است

دکتر رضا چمن رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود در نشست خبری خود با اصحاب رسانه، اشاره کرد و گفت: مهمترین انتظار بنده از اصحاب رسانه کمک در راستای افزایش سواد بهداشتی مردم است و همچنین مهمترین رسالت کسی که مسئول بهداشت و یک منطقه است را ترویج فرهنگ زندگی دانست. رضا چمن ادامه دارد در جامعه امروز سیمای سلامت دگرگون شده و عمده مرگ و میر ریشه در رفتارها دارد و رفتارهای ناسالم مهمترین عامل تعیین کننده وضعیت سلامت جامعه هستند. بنابراین بیشترین و موثرترین نقش را در سلامت خود آگاهی مردم دارد که این آگاهی باید تبدیل به رفتار مسئولانه و باور گردد. وی تاکید کرد ،بیش از ۵ تا ۶ بار مراجعه سالانه مردم به پزشک در شاهرود که در مقایسه با آمار کشوری که تعداد مراجعات بین ۲ تا ۳ با اعلام شده نشان می دهد که با توجه به به افزایش سواد بهداشتی و اصول پیشگیری و به ویژه خود مراقبتی از جمله نیازهای اساسی سلامت جامعه و آگاهی مردم از آنها از وظایف مشترک جامعه پزشکی و اصحاب رسانه است.

دکتر چمن در انتظار دیگر خود از اصحاب رسانه تصریح کرد؛ توجه به حوزه بهداشت و درمان است که این حوزه یک حوزه تخصصی است حوزه اطلاع‌رسانی نیز دقت مضاعفی را در مباحث تخصصی می‌توان که مستلزم هماهنگی رسانه‌ها با کارشناسان این حوزه است . وی درباره پیشرفت دانشگاه علوم پزشکی شاهرود از شکل آموزشگاه بهیاری به دانشگاه افزود؛ دانشگاه علوم پزشکی شاهرود در سال ۱۳۵۲ به عنوان آموزشگاه بهیاری فعالیت داشت که در سال ۱۳۶۱ تبدیل به دانشکده مامایی و پرستاری شد و در سال ۱۳۷۱ به دانشکده مستقل علوم پزشکی ارتقا یافت و از سال ۱۳۸۶ تاکنون با نام دانشگاه علوم پزشکی و خدمات درمانی شاهرود مشغول به فعالیت است که در حال حاضر حدود ۱۷۰۰ دانشجو در مقاطع مختلف در آن مشغول به تحصیل می باشند که ۵۰۰ نفر آنها دانشجوی پزشکی و در مقطع دکتری پزشکی تحصیل می‌کنند. دکتررضاچمن در رابطه با مقاطع تحصیلی دانشگاه علوم پزشکی گفت: دانشگاه علوم پزشکی شاهرود هم اکنون در مقطع کارشناسی ارشد شش رشته در مقطع کارشناسی ۹ رشته و سه رشته تخصص شامل متخصص طب اورژانس، متخصص روانپزشکی و متخصص داخلی را شامل می شود .همچنین در دو رشته **phd** (مطالعات اعتیاد و بهداشت باروری) نیز دانشجو دارد و شامل ۱۰ مرکز تحقیقاتی است. وی در ادامه تصریح کرد؛ این دانشگاه از ۱۳۵ متخصص و فوق تخصص برخوردار است و ۱۲۵ نفر عضو هیئت علمی آن هستند و همچنین دارای ۲۷۰۰ کارمند و پرسنل است و از لحاظ وسعت پوشش تقریباً ۵۰ درصد مساحت استان را تحت پوشش خود دارد که از حیث جمعیتی شامل ۳۷ تا ۴۰ درصد جمعیت کل استان می باشد و همه موارد ذکر شده حاکی از پیشرفت این مجموعه است. رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود در رابطه با ارائه خدمات در بخش اورژانس بیمارستان امام حسین (ع) شاهرود گفت: مهمترین مشکل ما در بخش اورژانس این بیمارستان است که بحث فضای فیزیکی اورژانس بیمارستان مطرح است که این بخش نسبت به دیگران اورژانس‌های کشور مساحت بزرگتری را دارا است و تاکنون پیشرفت ۸۰ درصدی داشته اما با این حال اولویت کار ما تکمیل بخش اورژانس این بیمارستان است به مراجعات بالا و شبانه روزی به اورژانس بیمارستان امام حسین (ع) را به عنوان یکی از چالش های ایران بیمارستان دانست و گفت: اورژانس بیمارستانی ما روزانه ۷۰۰ مراجعه‌کننده دارد که از طرفی قرار گرفتن شاهرود در مسیر ترافیک جاده ای خصوصاً محور مواصلاتی تهران - مشهد حجم مراجعات این بخش را افزایش داده است. وی ادامه داد: بیمارستان امام حسین (ع) از طرفی به دلیل آموزشی بودن آن و نگرش متفاوت مردم به این بخش باعث ایجاد مشکلاتی شده است که با اطلاع رسانی می توان مردم را نسبت به رسالت این مجموعه آگاه کرد چرا که گروهی از دانشجویان در حال آموزش‌های پزشکی هستند. دکتر چمن در رابطه با نارضایتی مردم درمانگاه پاسارگاد شاهرود اعم از نحوه دیدن مریض، تاخیر در حضور پزشکان در مطب بیان کرد: در مورد تعداد بیمارانی که در درمانگاه پاسارگاد ویزیت می شوند با توجه به فضای موجود اگر پزشکی بخواهد برای هر بیمار ۱۰ الی ۱۲ دقیقه وقت گذاشته و این استاندارد را رعایت نماید امکان ویزیت دیگر مریض ها کمتر می شود و به نوعی نارضایتی مردم را به دنبال خواهد داشت وی در ادامه گفت با در نظر گرفتن نوبت دهی به صورت اینترنتی و تلفنی امیدوار هستیم تا بیش از این رضایتمندی مردم را فراهم سازیم. دکتر چمن در رابطه با شاخص های سلامت در شاهرود ابراز داشت: ۱۲۰ شاخص سلامت توسط سازمان جهانی ارائه شده است که سه شاخص اصلی آن مطرح و مدنظر است، وی ادامه داد از جمله شاخص سلامت سواد و درآمد است که نام شاخص توسعه انسانی از آنها یاد می‌شود مهم‌ترین شاخصی که به آن استناد می شود شاخص سلامت است که با توجه به مطالعاتی که در رابطه با شاخص امید به زندگی در شاهرود انجام شده است بین ۷۸ تا ۷۹ سال بیان شده به طوریکه شاخص امید به زندگی در کشور ۷۶ سال اعلام شده که این نشان دهنده این است که اگر وضعیت کشور بهتر نباشد بدتر نیست. شاخص دیگر که نشانگر توسعه است مرگ کودکان زیر یکسال است که در سال گذشته برای شاهرود ۱۱ مرگ به ازای هزار تولد زنده بود که در شاخص کشور ۱۲ مرگ به ازای هزار تولد زنده بود که باز وضعیت شاهرود بهتر از وضعیت کشوری است. همچنین در رابطه با خواهر خواندگی دانشگاه علوم پزشکی شاهرود و سمنان توسط استاندار جدید تصویر کردبحث استاندار محترم از این جهت بود که یک تعامل بین دو دانشگاه وجود داشته باشد که چون هر دو دانشگاه دارای جایگاه علمی و ملی هستند می توانیم کارهای مشارکتی زیادی را در حوزه آموزش و پژوهش و همچنین در حوزه درمان انجام داد.

وی در ادامه بیان کرد: دانشگاه علوم پزشکی شاهرود و سمنان در صورت هرگونه کمبود از لحاظ نیروی تکمیل‌کننده همدیگر باشند و این تعامل و همکاری وجود داشته باشد که اگر نیاز شد که یک کار پژوهشی برای کل استان صورت بگیرد با همکاری هم صورت بگیرد و یا اگر امکانات و یا تخصصی در شاهرود کم باشد و یا در سنان زیاد باشد این تبادل بین دو دانشگاه انجام شود و بیشتر به این منظور بود که دانشگاه ها همدیگر را به رسمیت و به رفاقت شناخته و تعاملی سازنده با هم داشته باشد. دکتر چمن در پایان با تاکید بر آمار مذکور افزود با توجه به ظرفیت های موجود در شاهرود جای پیشرفت زیادی وجود دارد و برای توسعه به شاخص‌های کیفی باید اقدامات موثرتری انجام گیرد.

اخبار

پاسخ غیررسمی وزارت صنعت به تجار معترض

به دنبال مشکلات ایجادشده و سرگردانی تجار، از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت اطلاعیه‌هایی صادر شد. به گزارش ایسنا، پس از اعتراض تجار و مراجعات بی‌نتیجه آنها به سازمان توسعه تجارت در روز گذشته، کانال تلگرامی سامانه جامع تجارت اعلام کرده که خرید الکترونیکی ارز در این سامانه راه‌اندازی شده که به همین منظور جلسه آموزشی استفاده از قابلیت خرید الکترونیک ارز برگزار می‌شود. براساس اطلاعیه‌های اعلام‌شده در سامانه جامع تجارت، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به منظور ایجاد تسهیل در فرآیند تأمین ارز ثبت سفارش‌های غیربانکی، نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) را راه‌اندازی کرده است. به همین منظور با هماهنگی به عمل آمده با بانک مرکزی، در سامانه جامع تجارت، در بخش عملیات ارزی- مدیریت عملیات ارزی غیربانکی، قسمتی تحت عنوان «خرید الکترونیکی ارز» با امکان ارائه درخواست خرید ارز، مشاهده پیشنهادهای ارائه‌شده توسط صرافی‌ها و در نهایت تأمین ارز فراهم شده است. در فاز نخست، این امکان برای درخواست‌های خرید دارای نوع ارزهای «یورو €» و «یوآن ¥» فراهم شده است و متعاقبا سایر ارزها نیز مشمول این طرح خواهند شد. البته حداقل در حال حاضر تلاش برای دسترسی به آدرس اشاره‌شده بی‌نتیجه مانده و به اصطلاح عامیانه سایت مربوطه بالا نمی‌آید. اما ساعتی پس از انتشار این پیام، پیام دیگری در سامانه جامع تجارت اعلام شده مبنی بر اینکه کارگاه آموزشی برای چگونگی خرید الکترونیکی ارز در سامانه جامع تجارت فردا در نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار می‌شود که علاقه‌مندان می‌توانند جهت ثبت‌نام در این کارگاه آموزشی با ورود به سامانه و مراجعه به بخش «شرکت در کارگاه آموزشی سامانه جامع تجارت»، فرم عضویت را تکمیل کنند.

ایران به دنبال افزایش صادرات آرد به عراق است

مدیرکل فدراسیون اتحادیه‌های صنایع غذایی ایران گفت ایران در حال مذاکره با روسیه بر سر یک قرارداد واردات گندم است که به این کشور اجازه خواهد داد صادرات آرد به عراق را افزایش دهد. به گزارش تسنیم، موضوع این قرارداد واردات ماهانه حدود ۱۰۰ هزار تن گندم روسی توسط کارخانجات خصوصی تولید آرد است که قرار است گندم وارداتی را تبدیل به آرد صادراتی کنند. کاوه زرگران، گفت مذاکرات در جریان است و انتظار دارد این قرارداد در طی یکی دو ماه آینده نهایی شود. وی افزود: «هفته گذشته ما برای مذاکره در مورد این مسئله در مسکو بودیم و پس از اتمام این مذاکرات، طی چند ماه کار را شروع خواهیم کرد و مشکل مالی حل نشده چندانی نداریم.» کارخانجات خصوصی تولید آرد در ایران مجاز به استفاده از گندم داخلی برای تولید آرد صادراتی نیستند. روسیه که از بزرگ‌ترین صادرکنندگان گندم جهان به شمار می‌رود، دارای عرضه‌کنندگان گندم فراوانی است که در انتظار انعقاد این قرارداد هستند. زرگران افزود: «آنها در حال مذاکره با بخش‌خصوصی ایران هستند.» ایران سال گذشته بخشی از گندم دوروم تولید داخل خود را به کشورهای عمان، ایتالیا و عراق صادر کرد، اما به گفته زرگران این روندی نیست که ما انتظار رشد آن را داشته باشیم. وی افزود: «سیاست ما صادرات نیست، بلکه سیاست اصلی رسیدن به خودکفایی است.»

سهم ۵۰ درصدی تولیدکنندگان ایرانی از بازارهای کشور

دبیر انجمن لوازم خانگی کوچک گفت: در سال ۹۵ و ۸ ماهه سال ۹۶، حدود ۴۵۰ میلیون دلار کولرگازی به صورت قاچاق وارد کشور شده است. سیدابوالقاسم شانه‌ساز در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به رکود موجود در اقتصاد کشور، اظهار کرد: رکود موجود در بازار لوازم خانگی به کاهش قدرت خرید مردم در چند سال اخیر باز می‌گردد که با عث رکود اقتصادی در کشور شده است. دبیر انجمن لوازم خانگی کوچک با اشاره به تأثیر منفی واردات بر کاهش تولیدات داخلی، بیان کرد: واردات لوازم خانگی کوچک در سال ۹۶، ۱۷ درصد افزایش داشته که عمده این واردات از کشورهای چین و ترکیه صورت می‌گیرد و همزمان با این افزایش واردات، ۲۰ درصد از تولید داخلی در سال جاری کاسته شده است. شانه‌ساز با بیان اینکه کولرهای گازی پرمصرف به صورت قاچاق و بدون نظارت وارد کشور می‌شوند، اذعان کرد: کولرگازی در صدر قاچاق لوازم خانگی قرار دارد که میزان قاچاق این کالا در سال ۹۵، ۳۰۰ میلیون دلار بود که این رقم در ۸ ماهه نخست سال ۹۶ حدود ۱۶۰ میلیون دلار برآورد شده است. وی با بیان اینکه جاروبرقی ۳۰ درصد از حجم صادرات لوازم خانگی را شامل می‌شود، تصریح کرد: میزان واردات جارو برقی در سال ۹۵، ۱۶.۵میلیون دلار بوده است که این رقم در ۸ ماه نخست سال ۹۶ به ۱۷.۲ میلیون دلار رسیده است. وی، اظهار کرد: با توجه به بهبود کیفیت لوازم خانگی ساخت داخل، سهم تولیدکنندگان ایرانی از بازارهای کشور به ۵۰ درصد رسیده است.

توضیحات یک مسئول درباره مشکلات صادرات قلمزنی

معاون صنایع دستی اصفهان گفت در بحث صادرات فلزات گرانبهای نقره حساسیت‌هایی وجود دارد، اما نگاه دولت مثبت بوده و اخیرا تجربه‌های تلخی را که در بحث صادرات داشتیم تا حدودی حل شده است.

جعفر صالحی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اینکه برای آسان شدن صادرات آثاری مثل قلمزنی یا ملیله که معمولا روی فلزهای گرانبها کار می‌شوند، چه کاری انجام شده است، بیان کرد: حدود یک ماه پیش طی آخرین مکاتباتی که با گمرکات کشور انجام شد مقدار نقره‌ای که می‌توانست از طریق مسافر از کشور خارج شود از ۳ کیلوگرم به ۵ کیلوگرم افزایش پیدا کرد. او با بیان اینکه خاصیت صنایع دستی این است که شاید از سه تا هزار برابر ارزش افزوده پیدا کند، اظهار کرد: از طرف دیگر ارزش افزوده‌ای که در بحث مصنوعات نقره وجود دارد بسیار بالاست. قرار شد ارزش اثر هنری طبق آن چیزی که در اظهارنامه‌های گمرکی به لحاظ قیمتی پر می‌شد، صرفا در فلزات گرانبها به ارزش خام ماده اولیه اثر تعلق بگیرد و کاری با ارزش افزوده آن نداشته باشد که این مهم‌ترین قدم برای انجام صادرات است.

معاون صنایع دستی اصفهان اضافه کرد: برای مثال اگر یک گلدان قلمزنی ۱۰۰ میلیون تومان ارزش افزوده و قیمت نهایی داشته باشد و ارزش نقره‌ای که در آن استفاده شده است، ۱۰ میلیون تومان باشد، به ۹۰ میلیون تومان دیگر گمرکی تعلق نمی‌گیرد. این اقدام یکی از گام‌های موثری بود که در زمینه صادرات فلزات گرانبها برداشته و به تمامی گمرکات کشور برای اجرا اعمال شد.

جعفر صالحی بیان کرد: دولت معمولا مشوق افرادی بوده که بازارهای دنیا را بشناسند و بتوانند این بازارها را به‌دست بیاورند. همه بر این باورند اگر بتوانیم مطابق با بازارهای جهانی تولید کنیم صنایع دستی و فرش می‌تواند بهترین جایگزین برای نفت شود و اشتغال که محوری‌ترین بحث دولت است در این بخش اتفاق می‌افتد.

او همچنین درباره آمار صادرات صنایع دستی از اصفهان گفت: به دلیل آنکه بسیاری از حجم صادرات به صورت چمدانی انجام می‌شود، آمار دقیقی در دست نیست. آماری هم که از مبادی رسمی ثبت می‌شود، چندان قابل استناد نیست. آخرین آمار صنایع دستی منهای فرش و زیورآلات و برخی از مصنوعات چوبی تا ۵۰۰ میلیون دلار بوده اما قابلیت و آمار آن قطعا بیش از این است.

معاون صنایع دستی اصفهان درباره واردات صنایع دستی فلزی نیز اعلام کرد: ما رقیبی نداریم که بتوانیم در این حوزه با آنها رقابت کنیم و معمولا صادرات داشته‌ایم.

جعفر صالحی درباره اینکه پس صحبت‌هایی که درباره خارج‌شدن فلز نقره از ایران به ترکیه و فروش قلمزنی ایران به نام این کشور انجام می‌شود، چیست؟ توضیح داد: گاهی اوقات به لحاظ مباحث سیاسی در تنگنا قرار گرفته‌ایم به همین دلیل برخی از هنرمندان خلاقیت به خرج داده و یک کشور رابط پیدا کرده تا بتوانند کارهای‌شان را عرضه کنند. شرکت‌هایی هم این کار را انجام داده‌اند اما مهم این است که آثار صنایع دستی ما از کشور خارج شود و سفیران فرهنگی ما باشند.

او در پاسخ به اینکه وقتی کالایی به نام کشور دیگری تمام شود چطور می‌توان آن را سفیر فرهنگی ایران دانست؟ گفت: به هر حال ترکیه نمی‌تواند محتوا و موتیف‌های قلمزنی ایران را تغییر دهد. با یک برچسب و بسته‌بندی نمی‌توان ذات هنر را از آن گرفت. بسیاری از فرش‌ها در اقصی نقاط دنیا نیز با موتیف‌های ایرانی بافته می‌شوند.

معاون صنایع دستی اصفهان همچنین درباره یکسری فلزات ترک که با عنوان حکاکی روی فلز وارد ایران و بازار اصفهان شده بودند، توضیح داد: سال گذشته نمونه‌های بسیاری از این فلزات در اصفهان دیده می‌شد که تمام این آثار با همکاری اتحادیه و بازرسی اتاق اصناف جمع‌آوری شد و می‌توانیم بگوییم هیچ اثر هنری با آن متد در اصفهان وجود ندارد. ما باید حکاکی را که در اصفهان وجود دارد احیا کنیم، اما در برخی از رشته‌ها دچار کلیشه شدیم و برای تولید تنها سنت را مد نظر داریم.

افزایش صادرات در گرو پیوستن به سازمان تجارت جهانی است

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت که برای افزایش صادرات و دستیابی به بازارهای بین‌المللی پیوستن به سازمان تجارت جهانی امری ضروری است. به گزارش خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، پدرام سلطانی، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران در نمایشگاه اقتصادی مشترک ایران و لهستان اظهار کرد: لهستان به عنوان یکی از خاستگاه‌های تمدن در اروپا، کشوری با فرهنگ و تمدن شکوفا است که همزمان با خیزش‌های چند دهه اخیر در بلوک شرق همواره در قاره اروپا از شرکای مهم و مورد اعتماد ایران بوده است. وی افزود: روابط پایدار سیاسی ایران و لهستان با وجود سوءتفاهمات میان ایران و اروپا همواره ثبات خود را حفظ کرده است.

به گفته وی، لهستان با انتخاب برنامه‌های جامع راهبردی توانسته رشد و توسعه اقتصادی خود را سرعت ببخشد و کارنامه موفقی در حیث رسیدن به اقتصاد آزاد به ثبت برساند.

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به ظرفیت‌های اقتصادی دو کشور بیان کرد: ایران با عبور از چالش‌های سیاسی بین‌المللی تلاش دارد با حضور بخش‌خصوصی روابط خود را با کشورهای تأثیرگذار اروپایی بهبود بخشد و در این مسیر ظرفیت‌های مناسبی در حوزه‌های دارو، کشاورزی، ماشین‌آلات، فناوری ریلی، صنایع معدنی و انرژی‌های تجدیدناپذیر و فرصت‌های همکاری اقتصادی بسیاری وجود دارد.

سلطانی با بیان اینکه شرایط اقتصادی لهستان پیشرفت مناسبی داشته است، تصریح کرد: با توجه به تغییر سیاست توسعه اقتصادی لهستان و متمایل‌شدن به بخش‌خصوصی، باید شرایطی را برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی میان دو کشور فراهم آورد.

وی ادامه داد: در مسیر همکاری اقتصادی میان دو کشور نقش دولت و اتاق بازرگانی ایران به عنوان نماینده بخش‌خصوصی اهمیت ویژه‌ای دارد که می‌تواند بسیاری از موانع و مشکلات مسیر را از میان بردارد.

نائب رئیس اتاق بازرگانی ایران اذعان کرد: ما نیازمند تسریع در صدور ویزا برای رایزن‌های اقتصادی دو طرف، استمرار روابط اقتصادی و تجاری میان دو کشور و استفاده از ظرفیت‌های اقتصادی این کشور برای حضور در اروپا هستیم.

سلطانی در پایان گفت: البته برای افزایش صادرات و دستیابی به بازارهای بین‌المللی نیاز به پیوستن به سازمان تجارت جهانی احساس می‌شود.

امکان منفی‌شدن تراز تجاری امسال با وجود رشد صادرات غیرنفتی

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت که در دو سال گذشته تراز تجاری کشور مثبت شده و امسال هم تصور می‌شود با توجه به افزایش قیمت ارز صادرات از سال گذشته بیشتر شود، ولی ممکن است تراز تجاری به دلیل واردات بیشتر، منفی شود.

سیدعلی بیان داشت: موتور محرکه اقتصاد کشور صادرات است و آن می‌تواند تولید را حرکت دهد.

مدیرعامل صندوق ضمانت از صادرات ایران تصریح کرد: تأمین مالی صادرات یعنی نسیه‌فروشی و یعنی اینکه بتوانیم کالای‌مان را به خارج از کشور صادر کنیم و خریداران کالای ما یک سال و شش ماهه بعد پول را به ما بدهند و اما صادرکننده به محض صادرات پول خود را به صورت نقد بگیرد.

وی گفت: سال ۶۸ و ۶۹ و حتی در دوران جنگ در بانک مرکزی خط اعتباری ال‌سی‌های پتروشیمی باز شد و بعدها فاینانس‌ها را انجام دادیم و اگر امروز رقم ۱۴ میلیارد دلار درآمد ارزی از صادرات پتروشیمی داریم، به خاطر آن کار در آن زمان بوده است.

وی بیان داشت: امروز در کشور ۲ تا ۳درصد ذخایر ارزی بدهی دارد اما در سال ۲۰۰۲ ایران بزرگ‌ترین جذب‌کننده فاینانس میان‌مدت و بلندمدت در دنیا بوده است و از کل فاینانس که ۲۰۰ میلیارد دلار بود ۳۰ بیشتر، منفی شود.

سیدعلی بیان داشت: موتور محرکه اقتصاد کشور صادرات است و آن می‌تواند تولید را حرکت دهد.

مدیرعامل صندوق ضمانت از صادرات ایران تصریح کرد: تأمین مالی صادرات یعنی نسیه‌فروشی و یعنی اینکه بتوانیم کالای‌مان را به خارج از کشور صادر کنیم و خریداران کالای ما یک سال و شش ماهه بعد پول را به ما بدهند و اما صادرکننده به محض صادرات پول خود را به صورت نقد بگیرد.

وی گفت: سال ۶۸ و ۶۹ و حتی در دوران جنگ در بانک مرکزی خط اعتباری ال‌سی‌های پتروشیمی باز شد و بعدها فاینانس‌ها را انجام دادیم و اگر امروز رقم ۱۴ میلیارد دلار درآمد ارزی از صادرات پتروشیمی داریم، به خاطر آن کار در آن زمان بوده است.

وی بیان داشت: امروز در کشور ۲ تا ۳درصد ذخایر ارزی بدهی دارد اما در سال ۲۰۰۲ ایران بزرگ‌ترین جذب‌کننده فاینانس میان‌مدت و بلندمدت در دنیا بوده است و از کل فاینانس که ۲۰۰ میلیارد دلار بود ۳۰ میلیارد دلار آن یعنی ۱۵درصد کل فاینانس‌های بلندمدت و میان‌مدت در دنیا را ایران جذب کرده بود.

سیدعلی بیان داشت: ۳۰درصد تولید ناخالص داخلی جی دی پی هر کشور می‌تواند، برای آن کشور بدهی ایجاد کند. در بحث کاهش ریسک کشوری فاکتورهایی که ما در دنیا ارائه کردیم در مقام مقایسه با سایر کشورهایی که در گروه ۲ یا ۳ قرار دارند، ایران وضعیت بهتری داشته است.

وی افزود: ذخایر بالا و بدهی ۳ تا ۴ میلیارد دلاری که سررسید نشده وضعیت رشد اقتصادی که سال گذشته داشتیم، باعث شد گروه ریسک تجاری ایران کاهش پیدا کند و امیدواریم در این زمینه به گروه ۳ و ۴ برسیم.

مدیرعامل صندوق ضمانت از صادرات ایران بیان داشت: ما باید نسیه‌فروشی را فعال کنیم و دادن خط اعتباری به بقیه بانک‌ها در دنیا با عنوان اعتبار خریدار می‌تواند باعث شود که صادرکننده پول خود را نقد بگیرد.

وی بیان داشت: در صندوق ضمانت صادرات اطلاعات ما با موسسات اعتبارسنجی دنیا برقرار است و ما می‌توانیم ظرف یک هفته مشتری صادرکننده را در هر کجای دنیا اعتبارسنجی کنیم و سقف اعتباری مشتری مد نظر را اعلام می‌کنیم.

سیدعلی گفت: اگر صادرکننده خواست از شرکت و کارخانه‌ای جنسی را به صورت نسیه دریافت کند، ولی صادرکننده را آن شرکت قبول نداشت، صادرکننده می‌تواند به صندوق ضمانت صادرات مراجعه کند و ضمانت‌نامه اعتباری و تولیدی از ما بگیرد و به آنها تحویل دهید و صادرکننده پس از شش ماه پول خود را به طرف مقابل بپردازد و حتی اگر صادرکننده نتوانست پول را بپردازد، شرکت می‌تواند با آن ضمانت‌نامه از صندوق ضمانت صادرات پول خود را دریافت کند.

وی افزود: صندوق ضمانت از صادرات برای بیمه ریسک سرمایه‌گذاری در کشور هم اقداماتی انجام می‌دهد و ریسک سیاسی آن را به عهده می‌گیرد و برای کشور عراق و افغانستان یک درصد کارمزد در سال از صادرکنندگان دریافت می‌شود.

دریچه

تولید پسته با وضعیت کنونی توجیه اقتصادی ندارد

معاون سازمان جهاد کشاورزی استان کرمان گفت برخی کشاورزان ۸۰۰ کیلوگرم در هکتار پسته تولید می‌کنند که از نظر ریالی و مصرف آب به‌صرفه نیست و با این وضعیت، محصول کشاورز توجیه اقتصادی ندارد.

به گزارش ایسنا، «محمدرضا پورخاتون» صبح ۲۸بهمن‌ماه در میز توسعه پسته در کرمان با حضور استان‌های مختلف و مسئولانی از وزارت صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: متأسفانه یک مشکل بزرگ این است که منافع ملی کنار گذاشته شده و دنبال منافع حزبی، شخصی و گروهی هستیم و اگر می‌خواهیم کاری انجام بشود، باید تنگ‌نظری‌ها کنار گذاشته شود.

وی در ادامه درباره صادرات پسته گفت: وظیفه ما تولید محصول است و امروز تهدید ما در حوزه پسته، تهدید تولید است که مربوط به چندین سال بوده و منابع آب ما با چالش اساسی مواجه شده و در حوزه حاکمیتی نتوانسته‌ایم درست مسئله آب را مدیریت کنیم. پورخاتون افزود: امروز شاید هنوز برخی کشاورزان ما اهمیت آب را نمی‌دانند و باید با یکسری سیاست‌هایی آب را به‌درستی در اختیار کشاورز قرار می‌دادیم. وی با اشاره به اینکه ۲۰۰ هزار بهره‌بردار در استان کرمان داریم، گفت: اعتبارات خوبی برای سیستم آبیاری نوین در نظر گرفته شده اما کشاورزان جلو نمی‌آیند و نباید توپ را در زمین سازمان جهاد کشاورزی انداخت. معاون جهاد کشاورزی استان کرمان گفت: نوسانات دمایی از مشکلات امروز دنیاست و در سال‌های اخیر گرمازدگی و سرمازدگی بی‌سابقه اتفاق افتاده که مدیریت خاصی را می‌طلبد و باید هر کس در حوزه خودش کمک بکند و مشکلات را برطرف کنیم. وی با بیان اینکه برخی کشاورزان ۸۰۰ کیلوگرم در هکتار پسته تولید می‌کنند که از نظر ریالی و مصرف آب به‌صرفه نیست و با این وضعیت، محصول کشاورز توجیه اقتصادی ندارد، تصریح کرد: در راستای اجرای طرح همیاران آب استان کرمان، تلاش می‌کنیم با مشارکت کشاورزان برخی باغات پسته را از آب انداخته و عملکرد در سطح را افزایش بدهیم.

وی درباره صدور گواهی حفظ نباتات برای صادرات پسته، گفت: گواهی قرنطینه نباتی، معاهده بین‌المللی است و این گواهی باید حاکم شود.

پورخاتون با اشاره به تلاش برای ایجاد صندوق پسته، یادآور شد: اگر صندوق پسته ملی راه‌اندازی شود، خیلی از مشکلات این حوزه را برطرف خواهد کرد.

۶۱۲ هزار قطعه تخم‌مرغ نطفه‌دار از زنجان صادر شده است

مدیرکل دامپزشکی استان زنجان گفت: از آغاز سال‌جاری تاکنون ۶۱۲ هزار قطعه تخم‌مرغ نطفه‌دار از استان زنجان به کشورهای مقصد صادر شده است.

محمدباقر حاج کاظمی روز گذشته در گفت‌وگو با خبرنگار فارس در زنجان اظهار کرد: اداره کل دامپزشکی استان زنجان در طول سال انواع جوجه یک‌روزه، تخم‌مرغ نطفه‌دار، خامه استریل و دام زنده را به سایر کشورها صادر می‌کند. وی با اشاره به اینکه در ۱۰ ماهه گذشته از سال‌جاری یک میلیون و ۲۶۲ هزار و ۵۰۰ قطعه جوجه یک‌روزه از استان زنجان صادر شده است، عنوان کرد: این جوجه‌ها به مقصد ارمنستان و افغانستان صادر شده است. مدیرکل دامپزشکی استان زنجان با اشاره به اینکه ارزش دلاری صادرات جوجه یک‌روزه از استان زنجان ۵۲۴ هزار و ۸۷۵ دلار است، گفت: ارزش ریالی این صادرات نیز بیش از ۱۹ میلیارد ریال برآورد شده است. حاج کاظمی با اشاره به اینکه از آغاز سال‌جاری تاکنون ۶۱۲ هزار قطعه تخم مرغ نطفه‌دار صادر شده است، گفت: مقصد این اقلام کشورهای عمان و ارمنستان بوده است. وی ارزش دلاری صادرات تخم مرغ نطفه‌دار از استان زنجان را ۲۲۰ هزار و ۳۲۰ دلار اعلام کرد و افزود: ۷ میلیارد و ۷۱۱ میلیون ریال نیز ارزش ریالی این صادرات در سال‌جاری بوده است.

مدیرکل دامپزشکی استان زنجان با اشاره به اینکه در سال‌جاری ۳۹ هزار و ۵۵۵ بسته خامه استریل از استان زنجان صادر شده است، گفت: مقصد این صادرات کشور آذربایجان بوده است. حاج کاظمی همچنین به صدور ۱۲۱ رأس دام زنده در سال‌جاری اشاره کرد و گفت: مقصد این کالا نیز کشور افغانستان بوده است.

وجود ۱۷ هزار صادرکننده پسته در کشور

رئیس بازرگانی خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت کرمان گفت: ۱۷ هزار صادرکننده پسته در کشور داریم که فایده‌ای برای کشور ندارد درحالی‌که اگر تبدیل به شرکت‌های صادراتی شوند، حرف برای گفتن دارند. به گزارش ایسنا، «محمدرضا قوام» پیش از ظهر روز ۲۸ بهمن‌ماه در میز توسعه پسته در کرمان با حضور استان‌های مختلف و مسئولانی از وزارت صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: بیش از دو سوم صادرات پسته کشور متعلق به استان کرمان است.

وی با بیان اینکه متأسفانه صادرکنندگان در زمینه برندسازی، تبلیغات، حضور در نمایشگاه‌های خارجی و. . . استقبال نکرده و هیچ فعالیتی صورت نگرفته است، تصریح کرد: همکاری نکردن تجار و بازرگانان به ویژه با سازمان‌های ذی‌ربط یکی از مشکلات ما است و باید درون‌نگری کرد و دید مشکلات خود ما چیست؟

اخبار

همکاری قطعه‌سازان ایرانی و فرانسوی و قرار گرفتن در زنجیره جهانی خودروسازی

رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور گفت همکاری دوجانبه قطعه‌سازان ایرانی و فرانسوی با ارتقای آموزش و فناوری شرکت‌های ایرانی، قرار گرفتن در زنجیره جهانی خودروسازی را به دنبال خواهد داشت. به گزارش ایرنا، «محمدرضا نجفی‌منش» روز یکشنبه با اشاره به امضای تفاهم‌نامه همکاری بین انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور (ISMAPA) و انجمن قطعه‌سازان فرانسه (FIEV) افزود: این تفاهم‌نامه در راستای نیاز به پیشرفت و تحکیم همکاری‌ها بین خودروسازان و قطعه‌سازان ایرانی و فرانسوی در چارچوب قوانین و مقررات دو کشور در هفت بند نهایی و امضا شد. به گفته این مقام صنفی، تبادل نظر دو انجمن در زمینه همکاری‌های فنی و اقتصادی، حمایت متقابل از تولیدکنندگان در بازار خودرو، ساماندهی و ارائه تسهیلات برای افزایش تماس‌های کاری نمایندگان دو طرف، همکاری در زمینه برگزاری همایش‌های خودرو و قطعه‌سازی با اهداف ارتقای کیفیت، کاهش هزینه‌ها، ارائه آموزش‌ها، تلاش دو انجمن برای فراهم کردن شرایط دسترسی به بازارهای خارجی برای همکاری‌های سرمایه‌گذاری مشترک (جوینت ونچر) و همکاری برای برگزاری نمایشگاه‌ها در ایران و فرانسه و همچنین سایر کشورها، بندهای اصلی این تفاهم نامه را تشکیل می‌دهد. وی با اشاره به برخی اقدام‌های عملی انجام شده در ماه‌های گذشته از سوی فرانسوی‌ها، خاطرنشان کرد: شرکت SNECI فرانسه با تأسیس دفتر در تهران و برگزاری دوره‌های آموزشی، به ارتقای فنی و آموزشی قطعه‌سازان اقدام کرده است. نجفی‌منش ادامه داد: در کنار فعالیت آموزشی این شرکت، گروه‌های خودروسازی رنو، پژو و سیتروئن هر یک طی برنامه‌های جداگانه و مطابق آنچه در قراردادهای فیمابین پیش‌بینی شده، به ارتقای کیفی قطعه‌سازان ایرانی اهتمام دارند. وی تصریح کرد: اکنون ۶۵ شرکت قطعه‌ساز و مجموعه‌ساز ایرانی با رنو، ۷۵ شرکت با ایکاپ (شرکت مشترک ایران خودرو و پژو) و تقریباً به همین تعداد شرکت نیز با گروه سایپا - سیتروئن همکاری داشته و از برنامه‌های آموزشی و انتقال فناوری آنها بهره‌مند می‌شوند. رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور با اشاره به شرکت رنو، خاطرنشان کرد: این شرکت قطعه‌سازان را در زنجیره تأمین خود به چهار گروه A، B، C و D تقسیم‌بندی کرده که گروه A بالاترین رتبه و D پایین‌ترین رتبه است. وی اظهار داشت: این شرکت با برگزاری دوره‌های آموزشی در حدود ۱۲ سال پیش در ایران، قطعه‌سازان همکار خود را به رتبه B ارتقا داد که حاصل آن خودروهای باکیفیت تندر ۹۰ بود که اکنون ۶۰ درصد قطعات آن داخلی شده است. وی در خصوص همکاری قطعه‌سازان ایرانی و فرانسوی برای خودروهای برقی و الکتریکی نیز خاطرنشان کرد: این خودروها فناوری پیچیده‌ای ندارند و حتی در برخی موارد از قطعاتی ساده‌تر از خودروهای درون سوز برخوردارند؛ در این خودروها باتری قطعه‌ای مهم است؛ با این حال مطابق سیاست‌های خودروسازی کشور می‌توان در آینده به همکاری‌های متقابل در این زمینه پرداخت. هفته گذشته در حاشیه همایش بین‌المللی صنعت خودرو کشور و با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، تفاهم‌نامه‌ای میان انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان ایران به ریاست محمدرضا نجفی‌منش و انجمن قطعه‌سازان فرانسه به ریاست «ژاک موج» امضا شد.

سهام خودروسازی‌ها باید به بخش‌خصوصی واقعی تعلق بگیرد

رئیس سازمان ایدرو با اشاره به روند خصوصی‌سازی در خودروسازی گفت آن چیزی که امروز وجود دارد با خصوصی‌سازی واقعی فاصله زیادی دارد، باید سهام این بنگاه‌ها شفاف‌سازی شود و به بخش خصوصی واقعی تعلق بگیرد حالا این بخش‌خصوصی داخلی یا خارجی باشد مهم نیست. به گزارش پایگاه خبری عصرخودرو، منصور معظمی در خصوص فعالیت بین‌المللی قطعه‌سازان و خودروسازان اظهار داشت: تاکنون در بخش قطعه‌سازی ۱۳ قرارداد خارجی امضا شده و در بخش خودروسازی نیز توانستیم شش قرارداد با شرکت‌های بزرگ بین‌المللی امضا کنیم که در تمامی آنها خودروسازهای طرف خارجی مکلف شده‌اند کیفیت تولید قطعه‌سازان داخلی را ارتقا دهند، به‌طوری‌که تولید آنها قابل رقابت در بازارهای بین‌المللی باشد. معاون وزیر صمت ادامه داد: صنعت خودرو و قطعه‌سازی ما متاثر از سیاست‌های پولی و بانکی کشور است. یک خودروسازی مگر چقدر سود کسب می‌کند که بخواهد ۲۴درصد سود بانکی پرداخت کند. وی ادامه داد: در حال حاضر یکی از مشکلات اصلی خودروسازان و قطعه‌سازان سود بانکی است و لازم است بانک‌ها به صورت دیگری به این صنعت نگاه کنند البته در همین خصوص صحبت‌های مفیدی نیز با رئیس کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی داشته‌ایم و ایشان نیز قول همکاری دادند. رئیس سازمان ایدرو با اشاره به روند خصوصی‌سازی در خودروسازی گفت: آن چیزی که امروز وجود دارد با خصوصی‌سازی واقعی فاصله زیادی دارد باید سهام این بنگاه‌ها شفاف‌سازی شود و به بخش خصوصی واقعی تعلق بگیرد حالا این بخش‌خصوصی داخلی یا خارجی باشد مهم نیست.

بحث درباره اجرای دستور موقت دیوان عدالت اداری ادامه دارد

کاهش عوارض واردات خودرو، تکلیف قانونی یا اختیار؟

عضو هیأت‌مدیره کانون وکلای مرکز گفت اجرای دستور موقت دیوان عدالت اداری درباره توقف اجرای مصوبه هیأت وزیران مبنی بر افزایش عوارض واردات خودرو نه‌تنها یک تکلیف قانونی است بلکه حسب موازین قانونی و اصول حقوقی در صورت استنکاف علاوه بر انفصال موقت مستنکف، بر جبران خسارات وارده نیز محکوم می‌شود.

حسین طالع در گفت‌وگو با ایلنا درباره صدور دستور موقت از سوی دیوان عدالت اداری در خصوص توقف اجرای مصوبه هیأت وزیران مبنی بر افزایش عوارض واردات خودرو، با اشاره به وظایف دیوان عدالت اداری گفت: به موجب اصل ۱۷۳قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران، دیوان عدالت اداری به منظور استقرار فراگیر عدالت اداری در روابط فیمابین شهروندان با واحدهای دولتی و رسیدگی به تظلمات و اعتراضات اشخاص حقیقی یا حقوقی از تصمیمات و اقدامات واحدهای مزبور و در راستای اعمال نظارت قضایی بر مصوبات و اقدامات دستگاه‌ها و مامورین دولتی تأسیس شده است که صلاحیت‌ها و حدود اختیارات دیوان عدالت اداری به موجب ماده ۱۰ و بندهای ذیل مرقوم از قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان مصوب ۱۳۹۲ مورد احصاء شده است.

وی با بیان اینکه یکی از وکلای کانون وکلای دادگستری مرکز به‌نام حمیدرضا سعیدی در راستای اعمال اصل حاکمیت قانون و نه حکومت اشخاص صرفاً به منظور صیانت و جلوگیری از تضییع حقوق عامه با توجه به رسالت ذاتی و حرفه‌ای وکلای دادگستری در پاسداری از اجرای صحیح قوانین و مقررات اقامه دعوی کرده است، گفت: از آنجایی که شکایت این همکار مبنی ابطال مصوبات شماره ۱۸۷۵۸ / ت ۲۸۸۱۷ مورخ ۱۰ / ۴ / ۱۳۸۲ و اصلاحات بعدی و مصوبه شماره ۱۲۵۵۷۳ / ت ۵۴۸۰۳ مورخ ۹ / ۱۰ / ۱۳۹۶ هیأت وزیران در خصوص وضع و وصول عوارض از خودروهای وارداتی و بدوا صدور دستور موقت مبنی بر توقف اجرای مصوبات معترض‌عنه مورد درخواست شده است، به استناد ماده ۳۶ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری مصوب ۱۳۹۲ در مواردی که ضمن درخواست ابطال مصوبات از هیأت عمومی دیوان، تقاضای صدور دستور موقت به جهت ورود خسارت به شاکی با توجه فوریت و ضرورت جلوگیری و تعذر یا تعسر در جبران خسارت مورد تقاضا واقع می‌شود.

عضو هیأت‌مدیره کانون وکلای مرکز تأکید کرد: وفق مواد ۳۴ و ۳۵ از قانون دیوان عدالت اداری درخواست صدور دستور موقت به یکی از شعبات دیوان ارجاع تا شعبه مرجوع‌الیه با بررسی ادله و جمیع جهات قانونی ناظر بر فلسفه وجودی تأسیس نهاد دستور موقت در صورت احراز ضرورت صدور دستور و به منظور فوریت جلوگیری از ورود خسارات ناشی از اقدامات مامورین دولتی یا اجرای مصوبه معترض عنه، شعبه مرجوع‌الیه نسبت به صدور دستور موقت بشرح خواسته مبادرت می‌نماید که به استناد ذیل ماده ۳۶ از قانون مرقوم در صورت صدور دستور موقت با رعایت ماده ۸۴ از قانون پیش‌گفته پرونده خارج از نوبت در هیأت عمومی دیوان رسیدگی خواهد شد.

طالع در ادامه اظهار کرد: قانونگذار به موجب نص ماده ۳۹ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری مصوب ۱۳۹۲ و با عنایت به اصل برابری عموم و احاد اشخاص در برابر قانون و نظر به صدور دستور از یک مرجع ذی‌صلاح و در یک فرآیند کاملاً قانونی نه‌تنها اجرای دستور موقت یک تکلیف قانونی و نه اختیار محسوب می‌شود، بلکه حسب موازین قانونی و اصول حقوقی در صورت استنکاف علاوه بر انفصال موقت مستنکف و حکم بر جبران خسارات وارده به هیچ عنوان این مجازات بدل از اجرای دستور موقت صادره یا مانعیتی برای اجرای آن ایجاد نخواهد کرد.

حاشیه‌های افزایش قیمت خودرو

بازار حباب‌گونه قیمت خودرو هر روز فربه‌تر می‌شود. در شرایطی که هنوز دولتی‌ها بر سر ماجرای خودروهای وارداتی به تفاهم نرسیده‌اند و این بازار در بلاتکلیفی و افزایش قیمت به سر می‌برد، داخلی‌سازها، ساز افزایشی خود را کوک کرده‌اند و بازار شب عید را با افزایش قیمت گرم کرده‌اند.

در دو هفته گذشته دعوا بر سر کاهش تعرفه واردات خودروهای خارجی به جایی کشید که دیوان عدالت اداری از الزام به کاهش تعرفه‌های وارداتی‌ها خبر می‌دهد و وزیر صنعت، معدن و تجارت تأکید دارد که ابلاغیه معاون اول لازم‌الاجرا است؛ ماجرایی که موجب شد تا در بلاتکلیفی وارداتی‌ها، داخلی‌ها سود کرده و با افزایش تقاضا روبه‌رو شوند. حال آنکه طبق برخی گزارش‌ها از خطوط تولید جاده مخصوصی‌ها نشان می‌دهد در ماه‌های گذشته برخی خطوط به دلیل کاهش قطعات با افت تولید مواجه شده بودند و برخی دیگر با توجه به تقاضا سهم بیشتری در تولید را به نام خود کردند؛ امری که می‌تواند توجیه بیشتری برای گران شدن این خودروها باشد اما نمی‌تواند گرانی همه داخلی‌ها را توجیه کند.

فعالان بازار که در دو سه روز اخیر شاهد افزایش بیش از یک میلیون تومانی خودروهای داخلی در بازار هستند هرچند در نگاه اول بازار شب عید را دلیل گرانی خودروهای داخلی می‌دانند اما معتقدند نمی‌توان اگر کنار تأثیر روانی گران‌تر شدن خودروهای وارداتی به خاطر افزایش تعرفه گذشت، امری که توانسته است بخشی از متقاضیان خرید خودروهای خوش قیمت وارداتی را مجاب به خرید داخلی‌ها کرده و تقاضای شب عید برخی خودروهای با کیفیت‌تر داخلی را بیشتر کند.

این گروه در عین حال معتقدند مادامی که مردان دولتی برای تعرفه خودرو شرایط کج‌دار و مریز را در پیش می‌گیرند و به ثبات بازار خودروهای وارداتی کمک نمی‌کنند، نمی‌توان از داخلی‌سازها هم توقع ثبات داشت و باید چشم انتظار افزایش قیمت بیشتر از آن چیزی که هم‌اکنون در بازار شاهد آن هستیم، باشیم. در همین حال نمی‌توان از تأثیرات روانی که افزایش نرخ ارز روی خودروهای داخلی می‌گذارند نیز به سادگی گذشت. هر چند که تاکنون داخلی‌سازها اعلام کرده‌اند که درصد تولید داخلی‌شان به میزان معقولی افزایش یافته است اما به هر جهت واردات برخی قطعات و حتی مواد اولیه که با دلار آزاد انجام می‌شود موجب شده برخی فعالان بازار خودرو، گرانی امروز خودروهای داخلی را تأثیر روانی افزایش نرخ دلار بدانند. این گروه معتقدند در زمانی‌که بازار وارداتی‌ها در بلاتکلیفی میان قیمت‌های مرداد ماه و دی ماه باقی مانده است، خودروهای داخلی هم به دلیل افزایش تقاضا، تأثیر روانی گرانی نرخ دلار و رشد تقاضای بازار شب عید در شرایط رشد قیمتی قرار گرفته‌اند.

برخی نمایشگاه‌داران حتی از تداوم این روال خبر می‌دهند و می‌گویند اگر دولت برای بازگشت قیمت خودروهای وارداتی به جمع‌بندی نرسد، روال افزایش قیمتی داخلی‌ها با افزایش تقاضا و عطش بازار داخلی‌ها بیشتر نیز خواهد شد. بر اساس این گزارش، روال افزایشی قیمت خودروهای داخلی که از روز پنجشنبه آغاز شده است در نخستین روز هفته جاری نیز ادامه یافت تا مجددا برخی داخلی‌ها روی گرانی ۵۰۰ هزار تا ۱/۵ میلیون تومانی را به خود ببینند. دیروز در بازار، خودروی ۲۰۶ تیپ ۲ با افزایش ۵۰۰ هزار تومانی با قیمت ۳۶ میلیون تومان، دنا پلاس با افزایش یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی با قیمت ۵۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، سمند ال‌ایکس با افزایش ۵۰۰ هزار تومانی با قیمت ۳۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژو۲۰۷ اتوماتیک با افزایش یک میلیون تومانی با قیمت ۵۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژو ۲۰۶ مدل v8 با افزایش ۵۰۰ هزار تومانی با قیمت ۴۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ساندرو استپ وی با رشد ۵۰۰ هزار تومانی با قیمت ۶۷ میلیون تومان، ساندرو با افزایش ۵۰۰ هزار تومانی با قیمت ۵۷ میلیون تومان به فروش می‌رفتند.

طرح پرحاشیه، فعلاً بی‌طرح

طرح ترافیکی جدید و پرحاشیه شهرداری تهران در آستانه اجرا با ایراد از طرف کمیته انطباق فرمانداری تهران نسبت به قیمت‌های آن، به شورای شهر تهران برگشت خورده است. به گزارش پدال‌نیوز، آن‌طور که محسن هاشمی‌رفسنجانی، رئیس شورای شهر تهران می‌گوید، هنوز هیچ نامه‌ای از طرف فرمانداری تهران به پارلمان شهری ارسال نشده است،همچنین رئیس کمیسیون حمل‌ونقل شورا هم می‌گوید «اگر ایراد درباره نرخ‌گذاری باشد که در شورا قابل اصلاح است اما رد طرح ترافیک درواقع رد مصوبه شورای عالی ترافیک است». با وجود آنکه طرح جدید ترافیکی در شورای عالی ترافیک و با حضور نمایندگانی از فرمانداری و استانداری تهران تصویب شده است، اما ظاهراً فرمانداری رغبت زیادی به اجرای طرح ندارد. دیروز غلامحسین آرام، معاون فرمانداری تهران از رد لایحه طرح ترافیک جدید شهرداری در کمیته انطباق فرمانداری تهران خبر داد و به «ایسنا» گفت که درباره قیمت‌های ارسال‌شده شورای اسلامی شهر تهران برای طرح ترافیک جدید شهرداری تهران ایرادات قانونی وجود داشت و بعضی از مواد طرح ترافیک جدید هم مغایرت‌های قانونی داشت. بر همین اساس این طرح در کمیته انطباق فرمانداری تهران رد شد و به شورای اسلامی شهر تهران عودت داده شد. او در گفت‌وگو با «باشگاه خبرنگاران جوان» هم گفت که اگر شهرداری اصرار به اجرای مصوبه طرح ترافیک داشته باشد، موضوع به شورای حل اختلاف کشیده می‌شود؛ «از مهم‌ترین مواردی که فرمانداری نسبت به آن اعتراض دارد این است که مصوبه طرح ترافیک جدید با قانون مغایرت دارد و مخالف با سیاست‌های ابلاغی دولت است».

محمد قانبیلی، عضو کمیته انطباق فرمانداری هم دیروز با اعلام اینکه «باید شورای حل اختلاف در مورد طرح جدید ترافیک نظر دهد» گفته است بعضی از مواردی که در این طرح آمده است با قانون مغایرت دارد و اجحاف در حق مردم است و باید بیشتر مورد بررسی قرار بگیرد. او البته به‌طور دقیق درباره ایرادات طرح حرفی نزده اما در گزارشی که «فارس» منتشر کرده، از ایراد قانونی به ۶ بند از ۹ بند طرح ترافیک سخن به میان آمده است.

همین حرف‌ها کافی بود که بعضی کانال‌های خبری خیلی زود از لغو زودهنگام طرح ترافیک شهرداری تهران خبر دهند؛ طرحی که شکل دیگری از آن در کشوی میز مدیران شهردار گذشته بود اما با توجه به احتمال به وجود آوردن حاشیه‌ها طرح اجرا نشد.

با ورود محسن پورسیدآقایی به معاونت حمل‌ونقل ترافیک این طرح بعد از سه ماه مطالعه به شکل دیگری به شورای عالی ترافیک ارائه شد؛ طرحی که معابر تهران را به سه «زون» اساسی تقسیم کرده بود اما اعضای شورای عالی ترافیک و به ویژه پلیس راهور با اجرای آن موافق نبودند؛ بنابراین با اعمال نظر خود طرح را به شکل دیگری تغییر دادند و زون‌ها حذف شد، شیوه پرداخت عوارض تغییر یافت، بعضی از سهمیه‌های طرح ترافیک حذف یا قیمت ۵۰درصدی برای آنها در نظر گرفته شد و سقف آن هم از ۱۱۸هزار خودرو در روز به ۱۰۳هزار رسید. بعد هم اعضا در شورای شهر مصوبه تعیین نرخ عوارض را به تصویب رساندند که ۱۳هزار و ۴۰۰ تومان حداقل و ۳۶هزار تومان حداکثر آن در روز است.

اعضا بی‌خبر از نامه فرمانداری

نامه فرمانداری تهران البته هنوز به دست اعضای شورای شهر نرسیده است، بنابراین در دستور جلسه روز یکشنبه هم هیچ اثری از بررسی اعتراض فرمانداری نبود.

محسن هاشمی‌رفسنجانی، رئیس شورای شهر تهران هم از رد مصوبه طرح ترافیک اظهار بی‌اطلاعی کرد: «نامه تا الان به دست من نرسیده است، من هم اخبار آن را از طریق رسانه‌ها شنیدم. اول باید نامه به دست من برسد بعد درباره آن نظر بدهم.» محمد علیخانی، رئیس کمیسیون حمل‌ونقل شورا هم اگرچه اطلاعی از این نامه نداشت اما گفت: «فرمانداری نمی‌تواند بگوید طرح اجرا می‌شود یا نه بلکه اشکالات و مغایرت با قانون اساسی و شرع را به ما اعلام می‌کند تا اگر شورا تشخیص دهد که اشکال وارد است، آن را رفع کند.»

پلیس راهور از ابتدا با اجرای این طرح مخالف بود. سردار رحیمی، رئیس‌پلیس پایتخت گفته بود که این طرح خام است و پلیس با آن مخالف است. سرهنگ مهماندار، رئیس‌پلیس راهور تهران هم گفته بود تا زمانی‌که شهرداری تهران زیرساخت‌های طرح ترافیک جدید مانند دوربین‌های خروجی را نصب نکند، این طرح قابل اجرا نیست و کارت‌های طرح ترافیک سال ۹۶ در سال ۹۷ هم اعتبار خواهد داشت؛ اما علیخانی در توضیح مخالفت پلیس راهور توضیح داد: «پلیس راهور عضو شورای عالی ترافیک است و با رأی همین اعضا طرح تصویب شده، اما حرفی که درباره زیرساخت‌ها زده شده، درست است. برای تکمیل زیرساخت‌ها هم فقط به دوربین‌های خروج محدوده طرح نیاز است. حالا طرح در شورای عالی ترافیک تصویب شده است و معاونت حمل‌ونقل ترافیک هم گفته که در حال بررسی و تجهیز معابر خروجی به دوربین‌هاست و احتمالا در تعطیلات فروردین دوربین‌ها کاشته می‌شود.

اخبار

قیمت خودرو در بازار متعادل می‌شود

تصمیم وزارت صنعت برای ساماندهی واردات درست بود

وزارت صنعت، معدن و تجارت تصمیم درستی در خصوص ساماندهی بحث واردات خودرو گرفت و موجب شد انحصار در بحث واردات شرکت‌های نمایندگی شکسته شود. به گزارش ایسکانیوز، میثم رضایی، رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو با اشاره به ساماندهی واردات خودرو از بازگشایی مجدد سایت ثبتارش گفت: تصمیم دولت و وزارت صنعت در خصوص رصد شرکت‌های واردکننده خودرو و خدمات پس از فروش شرکت‌های غیر نمایندگی تصمیم درست و به‌موقعی بود و موجب شد بحث انحصار در واردات خودرو و ارائه خدمات پس از فروش شکسته شود. او با اشاره به اشراف کامل مدیران و کارشناسان وزارت صنعت در مورد بحث واردات خودرو و خدمات شرکت‌های واردکننده گفت: خوشبختانه به صورت مستمر جلسات مختلفی در خصوص بحث واردات خودرو در وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار می‌شود و این کار موجب شده تا تصمیمات غیرکارشناسی به حداقل برسد. رضایی همچنین به تلاش وزیر صنعت، معدن و تجارت برای شکست انحصار در واردات خودرو و ساماندهی بازار اشاره کرد و افزود: شریعتمداری در مدتی تصدی وزارت صنعت، معدن و تجارت با استفاده از نظر کارشناسان در حوزه‌های مختلف به‌خصوص خودرو توانسته تا حدود زیادی ضعف‌های قبلی در تصمیم‌گیری‌های مهم خودرویی را کاهش داده و نظر فعالان و کارشناسان این حوزه را در تصمیمات مهم لحاظ کند. رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو با اشاره به تلاش بی‌وقفه این انجمن برای دریافت مجوز ارائه خدمات پس از فروش شرکت‌های غیرنمایندگی گفت: با برگزاری جلسات متعدد و پیگیری‌های انجام شده توانستیم مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت را برای ارائه خدمات پس از فروش خودرو توسط شرکت‌های گری مارکت به منظور ارتقای ارائه خدمات، رفع انحصار، افزایش رضایتمندی مشتریان و کاهش هزینه‌های تأمین و نگهداری لوازم یدکی خودروهای وارداتی متقاعد کنیم. او ادامه داد: ارایه خدمات پس از فروش توسط شرکت‌های غیرنمایندگی در نهایت به سود مشتریان این خودروها خواهد بود چراکه به‌راحتی و در فضای رقابتی می‌توانند هم قطعات مورد نیاز خودروهای خود را تهیه کنند و هم قطعاً در قیمت ارائه خدمات توسط نمایندگی شرکت‌های مختلف کاهش ایجاد خواهد شد.

«بنزین یورو۴» در تهران توزیع می‌شود یا نمی‌شود!

مدیرکل محیط‌زیست استان تهران بدون اشاره به اعلام اخیر معاون دادستان کل کشور و رئیس سازمان استاندارد مبنی بر یورو ۴ نبودن سوخت توزیعی در کلانشهرهای کشور گفت در سطح شهر تهران سوخت بنزین یورو ۴ و گازوییل کم گوگرد توزیع می‌شود!

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، کیومرث کلانتری درباره راهکارهای در نظر گرفته شده برای کاهش آلودگی هوای استان تهران گفت: بخش قابل توجهی از آلودگی هوا به منابع متحرک بازمی‌گردد و عدم تردد کامیون‌های فرسوده در سطح شهر تهران یکی از مهم‌ترین مصوبات ماه‌های گذشته بوده که تا ابتدای اسفندماه هم تداوم خواهد داشت. مدیرکل محیط‌زیست استان تهران درباره اینکه چرا برخی خودروهای فرسوده باوجود ممنوعیت تردد، همچنان در سطح شهر تهران تردد می‌کنند، توضیح داد: عدم تردد کامیون‌های دودزا و فرسوده یکی از مهم‌ترین مصوبات کارگروه اضطرار آلودگی هوا بوده و اگر جلوگیری نشد باید پلیس در این رابطه پاسخگو باشد. کلانتری با بیان اینکه دو موضوع در تردد خودروهای فرسوده استان تهران وجود دارد، گفت: بنابر مصوبات در نظر گرفته شده خودروهایی که عمر فرسودگی‌شان بالاتر از حد استاندارد در نظر گرفته شده، نباید در سطح شهر تردد داشته باشند. وی افزود: برخورد با خودروهای فرسوده باید با جدیت انجام گیرد و در این رابطه عمر فرسودگی برای همه خودروها نیز از سوی دولت مشخص شده است. مدیرکل محیط‌زیست استان تهران تصریح کرد: یک موضوع دیگر تردد خودروهای فاقد معاینه فنی و آلاینده است که این خودروها هم باید برای دریافت معاینه فنی هدایت شوند و اگر این برگه را دریافت کنند هیچ مسئله‌ای برای تردد نخواهند داشت. به گفته کلانتری، باید با خودروهای دودزا، فاقد استاندارد و بدون معاینه فنی به‌طور جدی برخورد شود.

وی بدون اشاره به اعلام اخیر معاون دادستان کل کشور و رئیس سازمان استاندارد مبنی بر یورو ۴ نبودن سوخت توزیعی در کلانشهرهای کشور گفت: در سطح شهر تهران سوخت بنزین یورو ۴ و گازوییل کم گوگرد توزیع می‌شود! مدیرکل محیط‌زیست استان تهران تصریح کرد: البته برخی خودروهای تولیدکننده آلایندگی، سوخت مصرفی خود را خارج از شهر تهران دریافت می‌کردند که بر همین اساس وزارت نفت موظف شد تا در تمام سطح استان بنزین یورو ۴ و گازوئیل کم گوگرد توزیع کند. به گفته کلانتری، در سطح شهر تهران حدود ۱۰۰درصد سوخت توزیعی استاندارد است، البته شاید انحرافاتی وجود داشته باشد؛ در سطح استان تهران نیز ۹۰ درصد سوخت توزیعی استاندارد است که البته اگر این میزان افزایش پیدا کند شاهد کاهش حجمی از آلایندگی‌ها خواهیم بود.

استاندار قزوین:

مدیران باید نگاه خود را نسبت به مسائل روز عوض کنند

استاندار قزوین گفت برای حرکت با علم روز باید مدیران نگاه خود را تغییر دهند و با روش جدید و نو و استفاده از ایده‌های جدید حرکت کنند.

بـه گـزارش مهر، عبدالمحمد زاهدی در جلسـه اقتصـاد مقاومتی که روز یکشنبه در استانداری برگزار شد اظهار داشت: سرعت رشد علم در دنیا بسیار بالاست و هر روز با پدیده‌های جدید علمی مواجه می‌شویم که حرکت ما نیز باید با این رشد و سرعت هماهنگ باشد در غیر این صورت عقب می‌مانیم.

وی اضافه کرد: هنوز در تعریف برخی مفاهیم مانند کارآفرین مشکل داریم و سـرمایه‌گذار و کسـی را که ایده خلق شغل دارد جدا نمی‌دانیم درحالی‌که کارآفرین کسی است که با خلاقیت و نوآوری می‌تواند کار ایجاد کند.

یادداشت

۹ سؤالی که قبل از تعهد به شریک تجاری‌تان باید بپرسید

مترجم:مارال مختارزاده
کارشناس‌ارشد کارآفرینی

مشـارکت در کسـب‌وکار مانند ازدواج، با اشتیاق و انتظارات زیادی شـروع می‌شـود. مهم اسـت که مواردی را درباره شـریک احتمالی کسـب‌وکارتان بدانید، مثلا اینکـه امور مالی و زندگـی خانوادگی او چگونه می‌تواند بر کسـب‌وکارش تأثیر بگذارد.

در اینجا چند سؤال مطرح می‌کنیم که قبل از تصمیم‌گیری در مورد مشارکت در کسـب‌وکار باید به آنها پاسخ دهید:

۱. چه نیازی به داشتن شریک در کسب‌وکار دارید؟

شـما باید شـریک تجاری‌تان را طـوری انتخاب کنیـد که چیزی متفـاوت از آنچه شـما می‌دانید و می‌توانید را به شـما ارائه دهد. اگر خلاق هستید، شاید به شریکی با جزیی‌نگری بیشتر نیاز داشته باشید. اگر پول برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار دارید، ممکن است بخواهید شـریکی با دسترسـی به بازار یا ارتباطات عالی جسـت‌وجو کنید. اگر خجالتی هسـتید، ممکن است به فردی قوی در برقراری تعاملات نیاز داشـته باشید. اگر شـریک کسـب‌وکارتان به شما شـبیه باشد، ممکن است راحت‌تر باشید، اما به کسی نیاز دارید که مهارت و شخصیت شما را تکمیل کند.

۲. وضعیت مالی شریک‌تان چگونه است؟

مهـم اسـت کـه بـا وضعیـت مالی و تعهدات شـخصی شریک‌تان قبل از شروع سرمایه‌گذاری کنار بیایید. احتمالا سخت اسـت که از او بپرسید حسـاب بانکی‌اش چقدر اسـت یـا چه تعهـدات مالی دارد؟ اما باید توجه داشـته باشید تعهدات مالی قبلـی، تصمیماتـی را کـه در کوتاه مدت گرفته می‌شود، شکل می‌دهد.»

۳. انتظارات شریک‌تان در مورد زمانی‌که به کار اختصاص می‌دهد، چیست؟

شرکا مجبور نیستند مدت زمان یکسانی را به کسب‌وکار اختصاص دهنـد، اما مهم اسـت که در همان زمانی‌که می‌توانند حضور داشـته باشـند، واقعا به آن متعهد باشـند. شریک شما قصد دارد چند ساعت در روز زمانـش را بـه کار اختصـاص دهد تا بتواند انتظارات شـما را برآورده کند؟

۴. آیا تعهد شریک‌تان به کسب‌وکار، به اندازه شما قوی هست؟

«اهمیتی ندارد که کسـب‌وکارم یک کافی شاپ است یا یک شرکت طراحی نرم‌افزار، من و شـریکم باید به یک میزان نسـبت به آن تعهد داشـته باشـیم.» مشـارکت - به ویژه در بین دوسـتان - می‌تواند به صورتی سـرگرم‌کننده و هیجان‌انگیز شروع شـود، اما پس از گذشت مدت زمانی کوتاه، تبدیل به عذاب شود. اگر شرکا به کسب‌وکار متعهد نباشند، ممکن است شور و شوق‌تان را برای ادامه کار از دست بدهید. به تدریج بی‌انگیزگی و اختلاف‌های به‌وجود آمده تأثیر منفی روی نام تجاری کسب‌وکارتان خواهد داشت.

۵. آیا در زندگی خانوادگی شریک تجاری‌تان مسئله‌ای وجود دارد که نسبت به کسب‌وکارش در اولویت باشد؟

اگر همسـر شـریک تجاری‌تان باردار باشـد یا او موظف به مراقبت از والدین سـالخورده‌اش باشد، ممکن اسـت از کسب‌وکار غافل شود. به همین دلیل لازم اسـت که کاملا واقع‌بین باشـید و بدانید مواردی مهم‌تر و ضروری‌تر از موضوع کسـب‌وکار در زندگی شریک تجاری‌تان در اولویت است.

۶. شریک‌تان چگونه وضعیتی دشوار را کنترل می‌کند؟

مهم اسـت که بدانید که در موقعیت‌های سخت و دشوار، شریک‌تان چه واکنشـی نشـان می‌دهد. بهترین راه برای درک این مسـئله این اسـت که به آنچه درگذشته از او به یاد دارید رجوع کنید. مثلا اگر در دوره‌ای نتوانسـته حقوق و دسـتمزد کارمندانش را پرداخت کند، چه کرده است؟ دست به تعدیل نیرو زده یا با قرض گرفتن از یک دوست، مشکل را حل کرده است.

۷. شریک کسب‌وکارتان چه سؤالاتی از شما می‌پرسد؟

اگر به‌عنوان کارفرما در مصاحبه شـغلی با فردی متوجه شوید که او سؤالی درباره کسـب‌وکارتان از شما نمی‌پرسد، احتمالا فکر می‌کنید که علاقه زیادی از خودش نشـان نمی‌دهد و شاید خیلی گزینه مناسبی برای اسـتخدام نباشد. همین امر برای شریک بالقوه کسـب‌وکارتان که باید در مورد شخصیت شما و انتظارات‌تان بدانند، هم اعمال می‌شـود. اگر شریک‌تان سؤالی نمی‌پرسد، احتمالا دو دلیل دارد: یا انتظارات خیلی زیادی دارد یا ممکن است شراکت را انفجر جدی نگرفته باشد.

۸. موقعیت شریک بالقوه‌تان در جامعه چیست؟

بسـیاری از مردم در نـگاه اول خوب به نظر می‌رسـند، اما ممکن است با گذشت زمان مهارت‌های چندانی نداشـته باشند. اگر به‌دنبال کسـی هستید که پول داشته باشد، واقعا بیگیر این قضیه باشید نه اینکه صرفا با اعتماد به حرف شریک‌تان تصمیم بگیریـد. یا اگـر آنها می‌گوینـد ارتباطات عالی دارند، ببینید که آیـا این ارتباطات فراتر از آنچه خودتان دارید، هست یا خیر. به گفته یکی از صاحب‌نظران «مشارکت تجاری، ازدواج نیسـت، اما باید فرایندی در نظر گرفته شـود که بتوانید کاملا طرف مقابل‌تان را شناخته و بیازمایید.»

۹. آیا شریک‌تان مایل به نوشتن همه چیز هست؟

بسیاری از مشارکت‌ها فقط ذهنی هستند، اما این می‌تواند فاجعه باشـد. مهم اسـت که همه چیز را روی کاغذ بیاورید، نه‌تنها آنچه از هـر یک از طرفین انتظار می‌رود، بلکه عواقب ناشـی از انتظارات را نیز بیان کنید. اگر کسـی یک فوریت خانوادگی داشته باشد و شش مـاه اول، کسـب‌وکار را نادیده بگیرد - هرچند مقصر نباشـد - آیا هنوز انتظار می‌رود که این فرد درصد مشـخصی از کسب‌وکار را در دست بگیرد؟

بهترین زمان برای رسـیدگی به مشـکلات احتمالی با شـریک‌تان، ابتدای کار پیش از هر نوع تصمیم‌گیری از روی احسـاسـات است. اگر کسـی بدون این‌که سـهمی از شـرکت به او تعلق گیرد، بتواند کاری را در کسـب‌وکارتان انجام دهد، همیشـه انتخاب بهتری اسـت. قبل از انتخاب شـریک کسـب‌وکار فکر کنید، واقعا به‌تنهایی از پس این کار برنمی‌آیید؟

منبع: modirinfo

بیل گیتس: اپل باید آیفون را بنا به درخواست دولت قفل‌گشایی کند

بیل گیتس معتقد است شرکت‌هایی که نمی‌خواهند مورد انتقاد شدید واقع شوند، باید به دولت اجازه بدهند که آزادانه عمل کند.

به گزارش زومیت، بیل گیتس، بنیان‌گذار مایکروسافت، در گفت‌وگو با وب‌سایت خبری اکسیوس گفت: شرکت‌های تکنولوژی باید بسیار محتاط باشند و تصور نکنند که عقایدشان مهم‌تر از عقاید دولت است یا بهتر از دولت قادر به عملکرد صحیح در مواقع بحرانی هستند.

مایک آلن، گزارشگر اکسیوس، از گیتس در مورد اپل پرسید. اپل درخواست FBI در دسامبر سال ۲۰۱۵، مبنی بر قفل‌گشایی آیفون مورد استفاده یکی از تروریست‌ها در سن برناردینو کالیفرنیا را رد کرده بود. گیتس پاسخ داد: من چنین عقیده‌ای را که حتی ارتباطات جنایتکارانه یک قاتل زنجیره‌ای نیز هرگز نباید در اختیار دولت قرار گیرد، باور ندارم.

او همچنین اعلام کرد: هیچ شکی در توانایی اپل برای قفل‌گشایی آیفون نیست؛ در اینجا مسئله «تمایل» است.

گیتس معمولاً فردی خوش‌بین انگاشته می‌شود؛ به همین دلیل، گزارشگر اکسیوس از او پرسید آیا از چیزی می‌ترسد؟ گیتس به ماهیت دوبله تأثیرگذاری تکنولوژی بر گروه‌های کوچک، مستقل و غیر قابل کنترل اشاره کرد و گفت: همیشه این سؤال وجود دارد که فناوری چگونه می‌تواند به گروه‌های کوچکی از مردم این قدرت را بدهد که موجب آسیب رساندن به دیگران شوند. این احتمال وجود دارد که گروه‌های کوچک‌تر، به سلاح‌های هسته‌ای، بیوتروریسم و سایبری هم دسترسی داشته باشند.

مؤسس مایکروسافت ادامه داد: یک گروه کوچک، در حوزه سلاح‌های هسته‌ای تا میلیون‌ها دلار و در حوزه سلاح‌های بیوتروریسم تا میلیاردها دلار می‌تواند خسارت وارد کند. این برای من ترسناک است!

با هدف تقویت مهارت بیان

کارگاه آموزشی «مهارت سخنرانی و ارائه موثر» برگزار شد

کارگاه آموزشـی «مهارت سـخنرانی و ارائه موثر» بـه همت بنیاد نخبگان اسـتان کهگیلویه و بویراحمد برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملـی نخبگان، با توجه به فقدان آموزش فنون سـخنوری در سـطح مدارس و دانشـگاه‌ها به صورت جدی، کسـب مهارت‌های مختلـف کلامی از جمله ملزومـات برای دانشـجویان در دوران تحصیل به شـمار مـی‌رود، در همین راسـتا و در ادامه برنامه‌های فرهنگی با تأکیـد بر توان‌افزایی و مهارت‌آموزی مستعدان‌برتر، کارگاه آموزشی «مهارت سخنرانی و ارائه موثر» با هدف تقویت سـخنوری و افزایش قدرت بیان در سمینارها و همایش‌های علمی، به همت بنیاد نخبگان استان کهگیلویه و بویراحمد برگزار شد.

دریچـــه

نشانه‌های ضرورت تعطیلی کسب‌وکار

گاهی اوقات پایان دادن به شکسـت‌ها و عدم تلاش برای بهبود آنها سریع‌ترین راه برای رسیدن به موفقیت است. اما چگونه متوجه شویم زمان انجام این کار فرا رسیده است و دست از تلاش برداریم؟

یکی از مهم‌ترین تصمیم‌هایی که هر کارآفرینی در طول فعالیت‌های خود با آن مواجه می‌شـود این اسـت که آیا کسـب‌وکارش را رها کند یـا خیر. تمام کارآفرینـان زحمت زیادی برای رشـد دادن ایده خود کشیده‌اند و نمی‌توانند با تعطیل کردن شرکت کنار بیایند. درنتیجه تا زمانی به کار خود ادامه می‌دهند که دیگر هیچ سـرمایه‌ای برای ادامه مسیر باقی نمی‌ماند. گاهی اوقات کسـب‌وکار به مرحله‌ای می‌رسد که به جز صرف زمان و انرژی هیچ فایده‌ای نخواهد داشت. در این مرحله تعطیل کردن آن بهترین تصمیمی است که هـر کارآفرینی می‌توانـد در زندگی خـود بگیـرد. تمام کسـب‌وکارها با یک ایده بزرگ سـاخته می‌شـوند و انرژی زیادی برای شکل دادن به آن صرف می‌شـود. مشکلات این مسیر زیاد هسـتند و با تـلاش و صبوری حـل می‌شـوند. امـا گاهـی اوقات شـرایط طوری می‌شـوند که نتیجه کار، انرژی و زمان اضافه‌ای که روی آن گذاشـته می‌شـود هیچ فایده‌ای نداشته و خروجی آن هر روز بدتر از قبل می‌شود. چنین کسـب‌وکارهایی محکوم به شکسـت هستند و به جز هدر دادن انرژی و پول هیچ فایده‌ای نخواهـد داشـت. در این شـرایط بهترین راه تعطیل کردن شـرکت و تلاش برای راه‌اندازی کسـب‌وکار جدید اسـت. امـا چگونـه می‌توان این شرایط را تشـخیص داد و برای تعطیل کردن کسـب‌وکار اقدام کرد؟ در ادامه این مقاله به بررسـی سـه موردی می‌پردازیم که نشان می‌دهد عمر یک ایده به انتها رسـیده و بهتر است رها شود.

۱- کسب‌وکار به مرحله خوبی رسیده، اما درآمد چندانی ندارد

به‌عنوان مثال شـرکتی را در نظر بگیرید که پنج سـال از راه‌اندازی آن می‌گـذرد و هر سـال نزدیک به ۸۰درصد رشـد می‌کند، اما هیچ کار جدیـدی بـرای انجام دادن نـدارد. چنین شـرکتی باید هرماه ۸ تا ۱۲درصد از درآمدش سـود خالص باشـد، اما مشاهده می‌شود که میزان ضرردهی بیشتر از سـوددهی است. معمولا در چنین شرایطی تصمیم‌های اساسی برای تغییر دادن روند کار اتخاذ می‌شود تا شرکت بتواند به سـوددهی برسد، اما گاهی اوقات حتی تغییرات نیز فایده‌ای ندارنـد. کسـب‌وکاری که نتواند طبق پیش‌بینی جلو برود و سود داشته باشد بهتر است که تعطیل شود.

۲- تعداد مشتری‌ها روزبه‌روز کمتر می‌شود

رکودهای اقتصادی در هر بازاری رخ می‌دهند و در چنین شـرایطی کسـب‌وکارهایی موفق می‌شـوند که بتوانند مدل کسـب‌وکار خود را تغییر دهند و این کار اصلا سـاده نیست. همچنین برندهای جدیدی وارد بازار می‌شوند که قیمت‌های کمتری نسبت به رقبا دارند و کار را برای آنها دشوار می‌کنند، بنابراین شرکت‌ها مجبور هستند قیمت‌های خـود را پا به پـای آنها پایین بیاورند یا تغییرات اساسـی در عرضه خدمات و محصولات داشـته باشند، اما این راه‌حل‌ها همیشه پاسخگو نیسـتند و بعد از گذشت مدتی تعداد مشـتری‌ها در هر ماه به مقدار قابل توجهی پایین می‌آید. مدل کسـب‌وکار اهمیت بسیار زیادی دارد. زمانی که جذب مشـتری‌های جدید هزینه بالایی برای شرکت داشته باشد و با این حال نرخ ماندگاری آنها پایین باشـد یعنی شرکت به زودی با بحران جدی روبه‌رو خواهد شـد و بهتر است به فعالیت‌های خود پایان دهد.

۳- انجام کار مانند گذشته لذت‌بخش نیست

معمـولا زمانـی کـه کسـب‌وکار با بحـران جـدی روبه‌رو می‌شـود همـه کارمندان باید فعال‌تر شـوند و انـرژی بیشـتری صـرف کننـد. کار کـردن زیاد تنهـا دو دلیل دارد و آن هـم علاقـه و انگیـزه اسـت. شـخصی که از کسـب‌وکارش لذت نبـرد نمی‌تواند انـرژی زیادی برای آن بگـذارد. از طرفـی هر چقدر هم علاقه زیادی برای کار وجود داشـته باشـد وقتی هیچ پیشـرفتی حاصل نشـود انگیزه‌ای برای ادامه کار باقی نمی‌ماند. راه‌اندازی کسـب‌وکار ساده نیسـت، اما تصور کنیـد ماه‌ها برای رشـد دادن کسـب‌وکار خود تلاش کرده‌اید تا شـرایط مالی بهبود پیدا کند اما تنهـا نتیجه‌ای که گرفته‌اید ضرردهی بوده اسـت. در این شرایط هـر قدر هم فرد بـه کار خود علاقه داشـته باشـد انگیزه‌ای برای ادامه دادن ندارد. ترک کردن کسـب‌وکار بهترین تصمیمی است که می‌توان در این مرحله گرفت. شـاید ابتدا احسـاس شکسـت خوردن و تسلیم شـدن کنید، اما تعطیل کردن کسـب‌وکار در چنین شـرایطی مانند جلوگیری از خونریزی بیمار و دادن شانس دوباره‌ای برای ادامه زندگی و پیدا کردن ایده بهتری برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید است.

اگر هنوز هم احساس می‌کنید نمی‌توانید زحمات خود را نادیده بگیرید و کسـب‌وکار را تعطیل کنید به خودتان کمی زمان بدهید. به‌عنوان مثال سه هدف تعیین کنید و شش ماه برای رسیدن به آنها فرصت دهید. اگر در این مدت نتوانسـتید به اهداف مورد نظر برسید کسـب‌وکار را تعطیل کنید. تجربه به دست آمده در کسب‌وکار قبلی کمک می‌کند ایده جدید را بهتر از گذشته پیاده‌سازی کنید و نتیجه بهتری بگیرید.

منبع: INC/zoomit

یک عضو شورای شهر کاشان:

زنان و دختران جامعه باید کارآفرین باشند

عضو شورای اسلامی شهر کاشان، گفت امروز زنان و دختران جامعه باید کارآفرین باشند و مراکز آموزشی، نیز برای تقویت بعد اجتماعی و حرفه‌ای فرهنگ کارآفرینی زنان در قالب محتوای آموزشی با فعالیت فوق برنامه باید برنامه‌ریزی کنند. به گزارش ایسنا، عفت پدرام‌فر در آیین گشایش بازارچه کارآفرینی دانش‌آموزان در دبیرستان شهدای مخملبافی، اظهار کرد: گسـترش فرهنگ کارآفرینی در مرحلـه اول باعث تقویت روحیـه اعتماد به نفس و شکوفایی توانمندی‌های دختران برای نقش‌آفرینی و حضور اثربخـش و کارآمد در جامعه می‌شود. وی با اشاره به تنوع هنرهای دستی در منطقه کاشان افزود: صنایع دستی ظرفیت‌های زیادی برای اشتغال‌آفرینی دارد و زنان چه به عنوان کارآفرین و چه به عنوان بخشی از بدنه تولید می‌توانند حضور پررنگی در این زمینه داشته باشند. اولین بانوی عضو شـورای اسلامی شهر کاشـان، تأکید کرد: اشتغال بیرون از خانه به زنان کمک می‌کند تا از تحصیلات و تخصص خود بهره‌مند شـده و احسـاس کارآمدی و رضایت داشته باشند و از سویی کار کردن آنها موجب می‌شود که بخشی از مشکلات اقتصادی خانواده از لحاظ مالی و رفاه برطرف شود. پدرام‌فر تصریح کرد: حضور بانوان در اجتماع، باعث رضایتمندی آنها شده تا کمتر احسـاس بطالت کنند، اما نبود زیرساخت‌ها و زمینه‌های حضور مفید و مؤثر زنان عامل ایجاد مشکل و مانع برای رسیدن به جایگاه شایسته آنها می‌شود.

معاون سـابق آموزش ابتدایی مدیریت آمـوزش و پرورش کاشـان، گفـت: بنده اگرچه بـا دیدگاه‌های فمینیسـتی که از وجـود زن به عنـوان ابـزاری در خدمت جامعه استفاده می‌کند، مخالفم، اما حضور آنان به ویژه در مشـاغل و عرصه‌هایی که نیاز است را لازم یا حتی واجب می‌دانم.

بـه گفته وی، حضور زنـان در جامعه و مراوده‌های اجتماعـی آنها به‌خصوص در پست‌ها و مشـاغل فرهنگی باعث افزایش اطلاعـات و آگاهی‌های اجتماعی آنها و به تبـع آن در تربیت فرزندان مؤثر اسـت، اما به دلیـل فقدان قوانین و زیرسـاخت‌های لازم برای حضور زنان و اسـتفاده از تخصص آنها، در برخی موارد باعث وارد شدن ضربه‌هایی به نهاد خانواده شده است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت خبر داد

فعالیت ۳۰۰۰ استارت‌آپ در ایران

معـاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از فعالیت ۳۰۰۰ اسـتارت‌آپ در ایران خبر داد. به گزارش ایسـنا، حسـین اسـفهبدی، مدیرعامل شرکت سهامی نمایشـگاه‌های بین‌المللی در نشسـت خبری جشنواره ملی پوسـترها اظهار کرد: بـرای اولین بار رقابت میان پوسـترهای نمایشگاهی اتفاق می‌افتـد تا از لحاظ بصری مورد بررسـی و داوری قرار بگیرند. در مجموع ۷۴ پوسـتر ارسـال شـده که ۳۶مورد آن برای نمایش انتخاب شـده اسـت. وی با اشاره به اینکه این جشـنواره دوم اسـفند افتتاح می‌شود، گفـت: وزارت صنعت، معدن و تجارت یکی از مهم‌ترین مجموعه‌هایی است که می‌تواند به کارآفرینی کمک کند. اسـفهبدی اظهار کرد: دولت نگران کار است و نمایشگاه یکی از ابزارهای مفید اسـت که در اختیار دولت و صنعـت و معـدن قـرار دارد. مدیرعامل شرکت سهامی نمایشـگاه‌های بین‌المللی از فراخوان دعوت از اسـاتید و گرافیسـت‌ها برای کلیه نمایشگاه‌های سال ۱۳۹۷ خبر داد و گفت: نمایشگاه‌ها را مکلف می‌کنیم که با پوسترهای برتر جایزه بدهند.

وی با بیـان اینکه پوسـتر می‌تواند توانمندی کشور را برای کسی که به آن نگاه می‌کند تداعی کند، گفت: پوسـترهای طراحی شـده باید ماندگار باشند. همین‌طور که می‌بینیم سیمرغ پس از سال‌ها همچنان ماندگار اسـت.

اسـفهبدی گفت: در بحث اشتغال یکی از مراکز ایجاد اشتغال، نمایشگاه بین‌المللی اسـت که هزاران نفر در یک سال در این محـل کار می‌کننـد. در ایـن زمان چهار روز تولیدانـی به وجـود می‌آید که تا یک سـال ادامـه دارد، چه در بخـش ابتدایی که آماده‌سـازی نمایشـگاه است و چه در زمان دایر بودن نمایشگاه و حتی زمانی‌که نمایشگاه تمام می‌شود این اشتغال‌زایی و کار به شیوه‌های مختلف ادامه دارد.

معاون وزیـر صنعت، معـدن و تجارت از تحقیقاتـی برای به‌دسـت آوردن تعداد دقیق میزان اشـتغال‌زایی نمایشـگاه‌ها توسط اسـاتید و هیأت علمی دانشگاه‌ها خبر داد و گفت: امیدواریم این آمار هرچه زودتر آماده شود تا بتوانیم به‌طور مستند در اختیار داشته باشیم.

دستیابی به ۳درصد از بازار جهانی محصولات زیست‌فناوری تصویب شد

سـتاد راهبری اجرای نقشـه جامع علمی کشـور از تصویب ایجاد ۵۰ هزار شغل مستقیم و دستیابی به ۳درصد از بازار جهانی محصولات زیست‌فناوری در کشور خبر داد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسـانی بنیاد ملی نخبـگان، در جلسـه ۱۰۲ سـتاد راهبری اجرای نقشه جامع علمی کشور، به ریاست محمدرضا مخبر دزفولی، دبیر شورای عالی انقلاب فرهنگی، موضوع بررسی «سند ملی زیست‌فناوری» در دستور کار قرار داشت و بحث زیسـت‌فناوری و تاریخچه به‌طور عام مطرح شد و کلیات مورد بحث قرار گرفت.

در این جلسـه، چهار هدف کلان شامل: «کسـب رتبه برتر در بین ۱۰ کشور جهان در حوزه زیست‌فناوری و کسب رتبه اول در حوزه زیست‌فناوری در منطقه غرب آسیا»، «کسـب رتبه شایسـته بین پنج کشور در قاره آسـیا» و «ایجاد ۵۰ هزار شغل مستقیم» و «دستیابی به ۳درصد از بازار جهانی محصولات زیست‌فناوری» تصویب شد.

همچنین کسب مرجعیت حقوقی و اخلاقی در حوزه زیست‌فناوری در جهان هم مورد تأکید قرار گرفت.

در حوزه زیست‌فناوری پزشکی نیز جایگزینی برخی از اقلام دارویی با منشـا زیسـتی که وارداتی هسـتند، با تولیدات داخلی به تصویب رسید.

در ادامـه ایـن نشسـت، موضـوع تولید واکسـن‌های مـورد نیاز در حوزه بهداشـت و سـلامت در قالـب نظـام جامع ایمن‌سـازی و تولید واکسن‌های بیماری‌هـای غیرواگیـر و ارتقـای روش‌های تشـخیص مبتنی بر فناوری زیستی نیز به تصویب رسید.

همچنیـن در حـوزه زیسـت‌فناوری صنعتـی هم شـش محور و هـدف مورد تأکید قـرار گرفت که می‌تـوان به تولید فراورده‌های زیسـتی اولویت‌دار مؤثر بر سلامت جامعه، توسـعه تولید انرژی‌های نو، تولید پروتئین با روش‌های زیسـتی، تولید فرآورده‌های شیمیایی با روش‌های زیسـتی و توسعه فناوری و تولید پلیمرهای زیستی اشاره کرد.

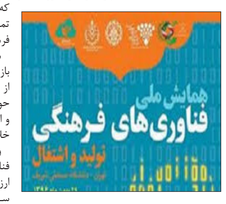
با حضور فعالان حوزه صنایع فرهنگی

همایش ملی فناوری‌های فرهنگی برگزار شد

نخسـتین همایش ملـی در حوزه فناوری‌هـای فرهنگی با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری در دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسـانی بنیاد ملی نخبگان، نخسـتین همایش ملی فناوری‌های فرهنگی با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری در دانشگاه صنعتی شریف و با حضـور فعالان حـوزه صنایع فرهنگی برگزار شد.

سیدمحمدحسـین سـجادی‌نیری، دبیر در این همایش به حمایت معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری از ایجاد زیست‌بوم توسعه صنایع و فناوری‌های فرهنگی اشاره کـرد و گفـت: معاونت علمـی و فناوری با حرکت در مسـیر رفع کاستی‌ها و خلأهای شکل‌گرفتن زیست‌بوم توسـعه صنایع فرهنگی، زمینه را برای توسعه زیسـت‌بوم فعالیت شـرکت‌های خلاق دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های حوزه فرهنگی فراهم می‌کند.



وی با بیـان اینکه صنایع فرهنگی و نـرم می‌توانند با بهره‌گیری از فنـاوری به خلق ایده‌های نو منجر شـوند، افـزود: صنایع فرهنگی با بهره‌گیری از فناوری به تولید و توزیع محصولات و خدماتی می‌پردازند که ماهیـت فرهنگی دارند و مخاطب آنها تمامـی بخش‌های مخاطـب فراورده‌های فرهنگی در جامعه است.

سجادی‌نیری با اشاره به رشد روزافزون بازار صنایع و محصـولات فرهنگی افزود: از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۳ میلادی بازار این حوزه بیش از سـه برابر رشـد یافته است و این امر روند روبه‌گسـترش بازار صنایع خلاق فرهنگی را نشان می‌دهد.

وی بـا اشـاره بـه توانمنـدی صنایع و فناوری‌های فرهنگی در ایجاد اشـتغال و ارزش افـزوده، اظهار کرد: ایـن صنایع با سـرمایه‌گذاری به مراتب کمتـر از ایجاد اشـتغال در دیگر صنایع، زمینه ایجاد ارزش افزوده و اشـتغال بالا را فراهم می‌کند و زمینه‌سـاز اشـتغال فارغ‌التحصیلان رشته‌های علوم انسانی و هنر و نیز توسعه مشاغل روسـتایی و خانگی است.

کارگاه برندینگ

۸ فاکتور مؤثر در برندسازی لوکس

سارا انوشه
محقق و پژوهشگر حوزه‌های علوم مدیریتی

امروزه صنعت کالاهای لوکس یکی از سودآورترین بازارها را به خود اختصاص داده است، به‌طوری که تحلیلگران بازار، رشد سالانه ۱۲درصد را برای این صنعت تخمین زده‌اند. این نرخ رشد خارق‌العاده توجه بسیاری از صنعتگران را به خود جلب کرده است، اما در عین حال این بازار پرسود و جذاب از پیچیدگی‌های بسیاری برخوردار است که نیازمند استراتژی قوی و آشنایی با تکنیک‌های برندینگ لوکس است. در این میان بسیاری از استراتژیست‌ها به بیان فاکتورهای الزامی در صنعت کالاهای لوکس پرداخته‌اند. در ادامه مطلب ۸p برندینگ کالاهای لوکس را که توسط روهیت آرووا بیان شده است معرفی می‌کنیم و به تشریح هرکدام خواهیم پرداخت.

Performance

عملکرد: سطح اول عملکرد به ویژگی‌ها، کاربرد و فایده‌ای که محصول یا خدمت برای مشتری ایجاد می‌کند اشاره دارد. در واقع به بخش فیزیکی کالای لوکس می‌پردازد که شامل مواد تشکیل دهنده، کیفیت بالا، طراحی منحصربه‌فرد، قابلیت فوق‌العاده محصول و فناوری ویژه این نوع کالاها می‌شود. سطح دوم در واقع به تجربه مشتری اشاره دارد. به عنوان مثال ارزش عاطفی که مشتری با خرید این کالاها به‌دست می‌آورد بخشی از عملکرد کالاهای لوکس است که باید مورد توجه قرار گیرد. برای مثال Rolex نمادی از دستاورد قهرمانانه است یا Tiffany نمادی از عشق و زیبایی است.

Pedigree

اصالت و ریشه: بسیاری از کالاهای لوکس دارای شجره‌نامه‌ای تاریخی هستند که بخشی از شخصیت و داستان برند لوکس را می‌سازد. وقتی مشتری سراغ کالای لوکس می‌رود به اصالت آن نیز توجه دارد، بنابراین باید توجه داشته باشیم مشتریانی که سراغ برند Cartier یا Chanel می‌روند، فقط به دنبال عملکرد محصول نیستند، بلکه به اصل و ریشه غنی این برندها اهمیت می‌دهند پس کالای لوکس به اصالت نیازمند است.

Paucity

کمیابی: عرضه کالاهای لوکس متفاوت از عرضه سایر کالاها است و کمیابی یکی از تاکتیک‌هایی است که برای افزودن ارزش به این گونه کالاها مورد استفاده قرار می‌گیرد. این شیوه به این صورت عمل می‌کند که برخی از کالاها را فقط به‌صورت سفارشی یا تعداد محدود تولید می‌کند تا میل طبیعی افراد برای دستیابی به کالاهای ویژه را تحریک کند. مشتریان لوکس ترجیح می‌دهند از کالایی استفاده کنند که صرفا فقط خود توان دستیابی به آن را داشته باشند.

Persona

شخصیت: برای برند لوکس باید شخصیت طرح‌ریزی به وسیله تبلیغات به آن شکل داده شود؛ شخصیتی که دارای رمز و رازها و ارزش‌های عاطفی باشد، به‌طوری که هویت ایجاد شده با تصاویر، رنگ یا حتی تن صدا قابل تشخیص و ترویج باشد. شخصیت ایجاد شده برند لوکس در عین حال که دارای شجره‌نامه‌ای اصیل است باید از تازگی نیز برخوردار باشد. در واقع این هویت ساخته شده باید نسبتا پایدار و در عین حال از پویایی برخوردار باشد. استفاده ازتبلیغات و ساخت فیلم‌های تبلیغاتی برای ایجاد رابطه عاطفی مخاطب با شخصیت برند لوکس بسیار مؤثر است.

Public figures

چهره‌های عمومی: استفاده از افراد مشهور، شخصیت‌های تاریخی و سرشناس جامعه همواره درجلب توجه عموم و دادن اعتبار به برند مؤثر بوده است، البته باید به شیوه‌ای درست از چهره‌ها استفاده شود. به‌طور مثال نمایش این که خانواده‌های سلطنتی یا چهره‌های مطرح سیاست و سینما از برند لوکس استفاده می‌کنند می‌تواند در ایجاد انگیزه خرید مشتریان کالاهای لوکس بسیار مؤثر باشد، زیرا مشتریان لوکس‌گرا علاقه‌مندند زندگی به سبک کمال‌گرایانه داشته باشند. برگزاری مراسم فرش قرمزها، دعوت از چهره‌های سرشناس در مراسم نمایش اولیه کالا شیوه‌های بسیار خوبی برای استفاده تبلیغاتی از چهره‌ها است.

Placement

جایگاه: محل فروشگاه نقش ویژه‌ای در صنعت برندینگ لوکس دارد، زیرا اولین ارتباط در آنجا صورت می‌پذیرد و مشتری در این مکان می‌تواند کالا را از نزدیک لمس کند. محل فروش کالا باید دارای تزئینات زیبا و مورد توجه باشد. استفاده از دعوت‌های انحصاری و پیش نمایش‌های شیک در محیطی مناسب تأثیر زیادی روی مشتریان لوکس دارد. همکاران و کارمندان بخشی از این فضا به حساب می‌آیند و باید از آراستگی و جلوه مناسبی برخوردار باشند.

Public relation

روابط عمومی: نقش بسیار بزرگی در گسترش برند دارد و از توان بالایی برای تأثیرگذاری بر افکار عمومی برخوردار است. برای انتقال پیام‌ها و ویژگی‌های برند نیازمند روابط عمومی قوی هستیم که به ایجاد ارتباط برند با مشتری بپردازد. برند ما از طریق گفت‌وگوها، بحث‌ها و تبلیغات دهان به دهان گسترش می‌یابد.

Pricing

قیمت‌گذاری: از اهمیت بالایی برخوردار است، زیرا مصرف‌کنندگان کالاهای لوکس حاضرند ۱۰ برابر بیشتر پول بابت کالایی بپردازند که فقط سه برابر کیفیت بیشتری دارد، بنابراین این برند لوکس است که قیمت را تعیین می‌کند و نه کیفیت محصول.

برندسازی: مفهومی که صنعت تبلیغات را بلعید

می‌توان گفت وقتی شرکتی عنوان می‌کند که «برای کسب وکارش برندسازی را به درستی انجام داده»، منظورش چگونگی ایجاد یک تصویر برند قوی در ذهن مشتری است.

امروزه مخاطبان و مصرف‌کنندگان بسیار باهوش‌تر از گذشته‌اند و نمی‌توان آنها را صرفا به واسطه تبلیغات مجاب به خرید محصولی کرد. آنها تمام عملکرد شرکت را بررسی می‌کنند و اگر در قسمتی از فرآیند ناهمخوانی و تناقض مشاهده کنند آن برند نزد آنان غیرقابل اعتماد خواهد شد.

برای آنکه یک برندسازی مثبت صورت گیرد، شرکت باید تمام راه‌هایی را که از طریق آن می‌تواند به مشتریان فعلی و بالقوه دسترسی داشته باشد در نظر گیرد که این مسیرها شامل تبلیغات، روابط عمومی و خدمات مشتریان می‌شود. تمام عناصر بازاریابی شرکت باید به‌طور یکپارچه گرد هم آیند تا برند جدید شکل گیرد یا به برند فعلی جان تازه‌ای بخشیده شود و از نابسامانی جلوگیری به عمل آید.

برندسازی چیست که صنعت تبلیغات را از میدان خارج کرده؟

در صنعت بازاریابی، واژه تبلیغات به معنی داشتن ارتباط عاطفی پایدار با یک شرکت یا محصول مخصوص است که در خیال و فکر مخاطبان باقی می‌ماند.

با توجه به اشباع کالا و خدمات در بازار، برای بیشتر برندهایی که به هیچ وجه تمایزی در نوع کالا یا خدمات با یکدیگر ندارند، تنها راه بقا در بازار ایجاد ارتباط عاطفی منحصر به فرد با مصرف‌کننده است.

بنابراین ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان و برقراری ارتباط عاطفی قوی با آنها یکی از راه‌های تضمین‌کننده برای باقی ماندن در بازار است و این کاری است که در یک برندینگ درست باید عملی شود.

آنچه، برندسازی نیست

برندسازی تبلیغات، لوگو، هویت شرکت، وب‌سایت یا بروشور نیست. این ابزارها برای رساندن پیام برند مورد استفاده قرار می‌گیرند، اما هیچ یک واقعا برند محسوب نمی‌شوند. جوهره برند، مهر عاطفی مورد نظر را بر ذهن و قلب مشتریان به جا می‌گذارد. از این رو است که برند تبلیغات را از میدان خارج کرده است، چرا که تبلیغات در زیر چتر برند کار می‌کند و هدف آن رساندن پیام برند است و نهایتا هدف آن است که برند در ذهن مشتری بماند، بنابراین اگر برندسازی به درستی شکل گرفته باشد تبلیغات مؤثر و مورد قبول خواهد بود، اما در غیر این صورت تبلیغات اثر بخشی مورد نظر را نخواهد داشت.

چگونه در فرآیند برندسازی با تخصص بیشتر عمل کنیم؟

خلق هویت برند بر اساس شانس اتفاق نمی‌افتد، بلکه به فرآیندی منحصر به فرد یا نقشه راه برند(roadmap) نیاز دارد. با توجه به بهترین عملکرد و تجربه موجود درصنعت می‌توان از فرآیند اولویت داده شده چهار مرحله‌ای برای خلق هویت برند استفاده کرد. مراحل این فرآیند عبارتند از: جذب، تجزیه و تحلیل، اقدام و ایجاد پیوستگی بین تمام فرآیندها و ابزار. این مراحل شرایطی را برای تحقق و حفظ برنامه‌ای اثرگذار برای برند فراهم می‌کند.

از شرکای بازاریابی بالقوه خود بپرسید که آیا آنها طرحی روشن برای هدایت شما در فرآیند برندسازی مبتنی بر شاخص‌های کلیدی عملکرد دارند تا بتوانند تمام عوامل را متمرکز و مطلع از توسعه برند نگه دارند.

در هر صورت برای برندسازی درست و اثربخش لازم است از برنامه‌ای مدون و حساب شده استفاده کنیم. از آنجایی که امروزه داشتن برندی منحصر به فرد برای بقا ضروری می‌نماید در انتخاب استراتژی برند و پیاده‌سازی آن باید نهایت دقت، تخصص و توجه را داشت.

چه عواملی باعث موفقیت پروژه برندسازی می‌شود؟ طراحی مناسب و خلاقانه سبب می‌شود برند بتواند با اثرگذاری بیشتر پیام کلیدی خود را برساند. برای اینکه مخاطبان بیشتری را تحت پوشش قرار دهید بهتر است از شبکه‌های اجتماعی، وب‌سایت و تبلیغات محلی استفاده کنید تا مخاطبان بیشتری را در معرض پیام برند خود قرار دهید. همچنین استفاده از تصاویر و صدا نیز می‌تواند به این فرآیند سرعت بخشد. به‌طور کلی توانایی درگیر کردن ابعاد احساسی مخاطبان با پیام برند می‌تواند موفقیت آن را تا حد زیادی تضمین کند، اما با توجه به تمام این‌ها نباید از کیفیت خود محصول نیز غافل شد، چراکه نهایتا آنچه به دست مشتری خواهد رسید محصول است و اگر این محصول نتواند رضایت مشتری را جلب کند هرچقدر هم که پیام برند تأثیرگذار باشد، مشتری دیگر به این برند اعتماد نخواهد کرد.

ماهیت بودجه در اجرای فرآیند برندسازی

یک کسب‌وکار با برنامه بازاریابی شفاف و بودجه، وظیفه خود را با توجه به جایگاه‌یابی برند، جمع‌آوری اطلاعات از رقابت و انتظارات از موفقیت، انجام خواهد داد. بودجه این امکان را فراهم می‌کند که پارامترهای پروژه از ابتدای کار تعیین شوند، بنابراین لازم است بودجه توان تحقق اهداف را داشته باشد. اگر هدف، دسترسی به تمام مخاطبان از طریق سایت باشد و اگر بودجه تعیین شده نتواند هزینه‌های لازم برای تحقق این هدف را پوشش دهد به مشکل برخواهیم خورد.

در نتیجه با توجه به بودجه در دسترس می‌توان از برنامه‌های موجود برای رسیدن به هدف استفاده کرد، البته تمام ابزارها باید یکپارچه باهم عمل کنند. تبلیغات در سایت، تلویزیون یا تبلیغات محیطی همه باید به گونه‌ای عمل کنند که نقاط ضعف سایر ابزارها را پوشش دهند و همچنین برای رسیدن به هدف هم‌افزایی ایجاد کنند.

بودجه واقعی مورد نیاز برای انجام فعالیت‌هایی از قبیل ساخت لوگو، کارت ویزیت و طراحی اقلام تبلیغاتی به موارد بسیاری بستگی دارد. از جمله اینکه، آیا برند شرکت شما به بهترین نحو توسط یک لوگوی چاپی ساده و تک رنگ به‌کار گرفته می‌شود؟ یا اینکه برند شما به نمادی چند رنگ و حروف نیازمند است؟

با توجه به اینکه پیام برند و لوگو به چه شکل باشد میزان بودجه متغیر خواهد بود، هرچه لوگو ساده‌تر باشد طبیعتا برای استفاده از آن در مکان‌های مختلف به بودجه کمتری نیاز است. همچنین با توجه به هدفی که از برندسازی داریم، بودجه در نظر گرفته شده برای این فرآیند ممکن است از شرکتی به شرکت دیگر متفاوت باشد.

هویت برند نیز به اندازه خدمات یا محصولاتی که می‌فروشید اهمیت دارد. سرمایه‌گذاری برای حفظ هویتی که آگاهی از برند شما را افزایش می‌دهد بسیار ارزشمند است.

برای عملکرد مناسب، بهتر است برنامه بازاریابی و بودجه خود را هر سال به روز کنید. بازاریابی و برندسازی جزو عوامل ادامه دار و در حال توسعه‌اند که هیچگاه نباید از لیست فعالیت‌های بازاریابی کسب‌وکار شما حذف شوند.

منبع: belovedmarketing

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

۵ روش متقاعدکننده تبلیغات موبایلی

در این مقاله به پنج تکنیک برای تبلیغات موبایلی متقاعدکننده خواهیم پرداخت.

بر اساس آخرین تحقیقات انجام شده مردم نه‌تنها از تبلیغات موبایلی خسته نیستند، بلکه پذیرای آن نیز هستند. واضح است که تبلیغات موبایلی می‌باید در مرکز توجه کمپین تبلیغاتی ما قرار گیرد.

در زیر مواردی را آورده‌ایم که کمک می‌کند تبلیغات موبایلی ما مؤثرتر واقع شوند.

۱- در مورد تبلیغات بنری مجددا فکر کن

تبلیغات طولانی بنری برای رفتن به حالت آنلاین، برای استراتژی‌های تبلیغات موبایلی مناسب نیستند.

برخی بازاریابان تبلیغات موبایلی را به نحوی طراحی کرده‌اند که به محض کلیک، یک صفحه جدید در مرورگر باز می‌شود.

این اصلا برای سبک تبلیغات موبایلی مناسب نیست و برای کاربر آزاردهنده است.

تبلیغات بومی موبایل باید مناسب‌تر باشند، کاربران به تبلیغات بومی موبایل ۵۲درصد بیشتر از بنری‌ها توجه می‌کنند.

اگر برند شما به نحوی است که می‌باید از مدل بنری استفاده کند باید استراتژی‌ای به‌کار ببرید تا آن را برای موبایل بومی‌سازی کنید.

۲- یک تصویر مناسب است

وقتی می‌خواهیم تبلیغات مؤثر موبایلی درست کنیم، تصاویر بهتر از ترکیبات دیگر نوشتاری و فونت به کار ما خواهند آمد.

نشنال جئوگرافی در ۲۰۱۳ یک کمپین موبایلی را برای معرفی یک فیلم مستند در مورد رئیس‌جمهور لینکلن راه‌اندازی کرد.

کار با جزییات دقیق در مورد تصویر پرتره او بود و با نور کلمات را روشنایی داده و همزمان با آن یک تجربه تعاملی را نیز خلق کرده بود.

به این ترتیب مرتبا محتویات نیز به‌روزرسانی می‌شدند.

۳- تبلیغات تعاملی مهم‌ترین جزء است

کاربران موبایل انتظار دارند هر کلیکی یک کاری را انجام بدهد. پس ناامید نشوید.

مطمئن شوید تبلیغ شما نوع تعاملی را که مشتری انتظار دارد برآورده می‌کند.

اسکرول کردن باید راحت باشد و به‌راحتی به صفحه مورد نظر شما منتقل شود.

گزینه‌هایی را باید انتخاب کنید که با ماهیت محیط موبایلی سازگاری داشته باشد.

از امکاناتی مانند پیام کوتاه که مختص محیط موبایل به خوبی استفاده کن.

۴- اجتماعی رفتار کنید

اگر بتوانید طوری تبلیغات را پیش ببرید که با حضور برند شما در نرم‌افزارهای اجتماعی شما همخوانی داشته باشد بهترین ترکیب را درست کرده‌اید.

تحقیقات نشان می‌دهد ۷۴درصد بزرگسالان آنلاین از سایت‌های اجتماعی استفاده می‌کنند و ۴۰درصد آنها با موبایل به آن سایت‌ها دسترسی دارند.

شما باید مشتریان را قانع کنید محتوای شما را با دوستان‌شان در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

البته آنها این کار را وقتی می‌کنند که شرکت شما چیزی برای عرضه داشته باشد.

تخفیف روی محصول، یک موضوع رقابتی، کوپن خرید، یا هر موضوع ترغیب‌کننده دیگر.

برخی از برندها مشتریان وفاداری دارند که این کار را می‌کنند تا از مزایای ویژه شدن توسط شرکت در اینستاگرام یا فیس‌بوک استفاده کنند.

البته جوایز مجانی این چنینی به کسی آسیب نمی‌رساند.

۵- سادگی

در آخر مطمئن شوید که تبلیغ شما ساده است و در نهایت مسئولیت محول شده‌اش را به انجام رسانده است.

لازم نیست تبلیغ شما مشتری را به هیجان بیاورد، فقط کافی است بی‌نظیر باشد و به مشتری ارزش افزوده‌ای را بدهد.

سعی کنید از کلمات و مفاهیم فشرده شده و تکنیک‌های عجیب و غریب اجتناب کنید.

اگر می‌توانید کار خاصی را انجام دهید، دلیل نمی‌شود حتما آن را انجام بدهید.

منبع: enterpreneur/ibazaryabi

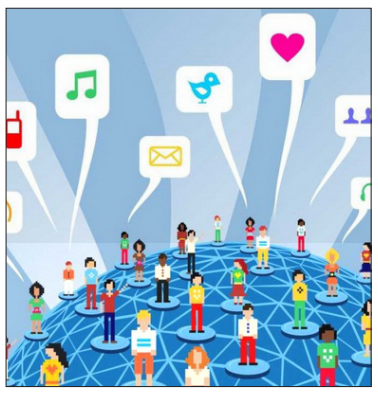
بازاریابی نوین

شبکه‌های اجتماعی و رفتار مصرف‌کننده آنلاین

سایت‌های شبکه‌های اجتماعی یکی از پرسرعت‌ترین حوزه‌های رشد اینترنت است و شبکه‌های اجتماعی به‌سرعت در حال رشد و گسترش هستند. درآمدهای تبلیغات شبکه‌های اجتماعی در حال افزایش است. رشد سریع این رسانه‌ها در میان کاربران توجه تبلیغ‌کنندگان را که در پی فهم چگونگی کنترل و مهار این رسانه‌ها برای اهداف تبلیغاتی هستند، به خود جلب کرده است. رایج‌ترین رسانه اجتماعی مورداستفاده کاربران در حال حاضر فیس‌بوک، توییتر، وبلاگ‌ها و دنیای مجازی مانند زندگی دوم (SL) است.

بااین‌همه، مارکترها در نحوه استفاده از این رسانه‌ها به‌عنوان یک ابزار مارکتینگ محتاط هستند و این واهمه را دارند که اعضای آن از تجاری شدن این سایت‌ها آزرده شوند. احتیاط مارکترها چندان هم بی‌اساس نیست. هم آی دی سی و هم ای مارکتر دریافتند که کاربران شبکه‌های اجتماعی کمتر از غیر کاربران مایل هستند بر تبلیغات آنلاین کلیک کنند. درواقع، بنا بر اعلام آی دی سی، ۴۳درصد از کاربران شبکه‌های اجتماعی هرگز بر تبلیغات آنلاین کلیک نکرده‌اند و ای مارکتر گزارش می‌کند که فقط ۱۱درصد از کاربران شبکه‌های اجتماعی (در مقابل ۲۳درصد از غیر کاربران) بر آگهی‌های آنلاین کلیک می‌کنند. تبلیغات سنتی بنری به‌وضوح بهترین گزینه برای به دست آوردن این مارکت نیست، بنابراین، مارکترها با این چالش مواجهند که چگونه مشتریان را درگیر سازند و با مارکت هدف آنها تعامل کنند، درحالی‌که از مزایای تعامل و سایر فوایدی که از رسانه‌های سنتی برنمی‌آید، بهره‌مند شوند.

اکنون رسانه‌ها دو ویژگی دارند: آنها هم تعاملی و هم دیجیتالی هستند. اکنون‌که مصرف‌کنندگان می‌توانند با شرکت، رسانه و با یکدیگر تعامل داشته باشند، هر دو ویژگی از مفاهیم اصلی محسوب می‌شوند. اگرچه مارکترها معمولا مجبور به ایجاد مزاحمت و اختلال برای مشتریان برای جلب‌توجه آنها بوده‌اند، الگوی دیجیتال، مارکترها را وادار می‌کند که به‌عنوان رابطه بیشتر به‌عنوان دوستی



که مشتریان به زندگی خود دعوت می‌کنند بنگرند. با تغییر رسانه‌ها تمرکز مارکتینگ نیز تغییر می‌کند. اکنون این تغییر بیشتر درباره ایجاد تجارب است که ارتباط یک‌سویه با ارتباط دوسویه بین مشتری و مارکتر جایگزین می‌شود.

بیشتر توجهی که تبلیغات رسانه اجتماعی دریافت می‌کند، به‌واسطه خدمات شبکه اجتماعی همچون فیس‌بوک و لینکدین و میکرو وبلاگ‌هایی مانند توییتر است. باوجوداین، لازم است وبلاگ‌ها هم نه‌تنها به‌عنوان یک عرصه تبلیغاتی (در مدل سنتی پولی) بلکه به‌عنوان یک مولد تبلیغات دهان‌به‌دهان (WOM) تلقی شود که می‌تواند بر خوانندگان تأثیر بگذارد و نگرش‌هایی به یک برند خاص ایجاد کند. بنا بر گزارش ای مارکتر، درآمدهای تبلیغاتی وبلاگ‌ها در سال ۲۰۰۷، ۲۸۳میلیون دلار بوده است. ۵۰درصد کاربران اینترنت خواننده وبلاگ‌ها هستند. موفقیت وبلاگ‌ها و تمایل مارکترها به خرید تبلیغات یا اجرای کمپین‌های ارتقای رتبه به این دلیل است که اطلاعات وبلاگ‌های آنها مورد اعتماد و موثق بوده و در درجه بعد روزنامه‌ها قرار می‌گیرند.

وبلاگ‌ها در میان نویسندگان، خوانندگان و مارکترها محبوبیت زیادی به دست آورده‌اند و به همراه سایر شبکه‌های اجتماعی، از سوی تعدادی از مشاغل و تجارت‌ها به‌عنوان بخشی از ابتکارهای مارکتینگ آنها پذیرفته‌شده است. اگرچه وبلاگ‌ها در ریزش تدریجی مخاطبان روزنامه‌ها و مجلات دخیل بوده‌اند که به‌وضوح رقابت آنها با رسانه‌های چاپی را نشان می‌دهد، درعین‌حال، یک «عرصه غیرقابل‌کنترل که ارزش آن عمدتا اثبات نشده است» نامیده می‌شود. کولیاندر و دالن دریافتند که خوانندگان وبلاگ‌ها را «دوستان به‌روز» خود می‌دانند و برتری اثربخشی تبلیغات بر مجلات آنلاین از طریق یک اثر تعاملی فرا اجتماعی و برقراری رابطه بین وبلاگ نویس و خواننده با قدرتی نظیر قدرت رابطه WOM را به نمایش می‌گذارند. تحقیقات این افراد نشان می‌دهد خوانندگان وبلاگ نگرش‌ها و تصمیم‌های بیشتر و بهتری نسبت به برندی که به آنها عرضه‌شده در مقایسه با همان اقدامات در یک مجله آنلاین نشان می‌دهند.

منبع: hormond

بازگشت به شیوه کلاسیک بازاریابی

۶ گام برای تضمین موفقیت بازاریابی ایمیل‌محور

به قلم Joanna Milliken
کارشناس فروش و مدیریت ارتباط با مشتری
ترجمه: علی آل‌علی

در دنیایی که تحت سلطه شبکه‌های اجتماعی و گوشی‌های هوشمند است، بازاریابی ایمیل‌محور سوژه‌ای تازه و جذاب نیست. با این حال همچنان این شیوه یکی از مؤثرترین راهکارهای برای هر شرکتی به منظور دستیابی به مخاطب محسوب می‌شود.

دلیل این امر تا حد زیادی ناشی از خروجی مثبت این شیوه از بازاریابی است. به گزارش US marketers ، بازاریابی با استفاده از ایمیل ۱۲۲درصد نتیجه‌بخش‌تر از شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات محیطی است. به گزارش eMarketer ، در سال ۲۰۱۶ آمار استفاده از ایمیل در بازاریابی کاهش شدیدی داشته، اما نتیجه‌بخشی آن همچنان ثابت باقی مانده است.

توصیه‌های تخصصی در زمینه بازاریابی با سرویس‌های ایمیلی سال‌ها در روزنامه‌ها و مجلات جایگاه خاص خود را داشته‌اند. با این حال در اینجا قصد ارائه مجموعه‌ای از توصیه‌های کلیشه‌ای را نداریم. برهمین اساس جوانا میلیکن در این مقاله به بررسی شش راهکار خلاقانه برای موفقیت در فرآیند بازاریابی ایمیل‌محور پرداخته است.

۱- هماهنگی با گوشی‌های هوشمند

میانگین افراد بالغ آمریکایی روزانه نزدیک به سه ساعت از وقت‌شان را به گوشی‌های هوشمند اختصاص می‌دهند. بیشترین فعالیت آنها در این میان شامل حضور در شبکه‌های اجتماعی، استفاده از اپ‌های مختلف و خواند ایمیل‌هاست. هنگامی که نوبت به مطالعه ایمیل‌ها می‌رسد، نرم‌افزارهای دسکتاپ ۱۶، صفحات وب ۳۰ و گوشی‌های هوشمند ۵۴ درصد مورد استفاده کاربران قرار می‌گیرند. به گزارش Litmus ، چنین اطلاعاتی برای بازاریاب‌ها به معنای ضرورت تمرکز هرچه بیشتر روی همگام‌سازی کمپین‌های‌شان با پلتفرم گوشی‌های هوشمند است.

به عنوان یک بازاریاب نخستین نکته‌ای که هنگام مواجهه با گوشی‌های هوشمند باید به یاد داشت، شناخت مخاطب است. شناخت مخاطب و نحوه رفتار وی یکی از بهترین راهکارها برای جذب‌شان به کمپین‌های‌مان است.

اگر مخاطب‌تان از IOS استفاده می‌کند، امکان افزودن انیمیشن و ویدئو برای جلب نظر وی وجود دارد. به یاد داشته باشید که در آیفون تصاویر شما باید همگام با رزولوشن Retina باشد. خوشبختانه با معرفی سری IPhone X این پیش‌نیاز نیز اهمیت خود را از دست داده است. دلیل این امر پشتیبانی صفحه جدید آیفون از طیف متنوعی از رزولوشن‌هاست.

۲- تفکر فراتر از ساختار ایمیل

عنوان ایمیل نخستین مواجهه مخاطب با طرح بازاریابی‌تان خواهد بود. این بخش باید در بردارنده عناصر اضطرار، ایده‌آل‌گرایی و رمز و راز باشد. به عنوان مثال به جای موضوعاتی که بیانگر امکان ثبت‌نام در یک جشنواره است، از چنین تیتری استفاده کنید: «وقتش رسیده» یا «الان زمان مناسب است». چنین تیترهای صمیمی و غیرکلیشه‌ای بیشتر از سایر نمونه‌ها شانس جلب‌نظر مخاطب را خواهد داشت. با این حال توجه به محدودیت کاربرد واژگان در تیترها ضروری است. به این ترتیب موضع ایمیل‌تان نباید بیشتر از ۷۵ کاراکتر باشد.

پس از تیتر اصلی نوبت به بخش کوتاه ابتدای ایمیل می‌رسد. این بخش معمولا در کنار تیتر برای کاربر به نمایش در می‌آید. این مرحله آخرین شانس شما برای ترغیب مخاطب به باز کردن ایمیل‌تان است. برهمین اساس باید بسیار محتاط عمل کنیم. تناسب مناسب در این بخش چیزی بین ۱۰۰ تا ۱۲۰ کلمه است. عناصری که در تیتر اصلی ضروری بودند در اینجا نیز باید مورد توجه قرار گیرند.

۳- شخصی‌سازی هوش‌مصنوعی

تنظیم هوش‌مصنوعی برای پاسخگویی به کاربران در صورت ارائه سؤال یکی از پیشرفت‌های شگرفت در دنیای تکنولوژی و بازاریابی محسوب می‌شود. این پدیده در دهه گذشته بسیاری را مجذوب خود کرد. با این حال اکنون چنین شیوه‌هایی به ندرت کاربردشان را حفظ کرده‌اند. در واقع مشکل اصلی در ایجاد ماهیت غیرواقعی پاسخ‌های ارائه شده به کاربران است. به همین دلیل شخصی‌سازی هوش مصنوعی در چندسال اخیر اهمیت یافته است. بنابر گزارش‌های رسمی، هنگام استفاده از پاسخ‌های متنوع و غیریکسان برای پاسخگویی به مخاطب احتمال تأثیرگذاری تا ۱۳۱درصد در مقایسه با شرایط مشابه با پاسخ‌های یکسان افزایش می‌یابد.

ابزارهای مختلفی در زمینه شخصی‌سازی ایمیل‌ها وجود دارد. این ابزارها با کمک به بازاریاب‌ها در راستای انتقال معنایی یکسان در قالب نوشتارهایی متفاوت به جذب هرچه بیشتر مخاطب کمک می‌کنند. به عنوان نمونه نگاهی به اپ‌ها و نرم‌افزارهای کمکی در زمینه نگارش که دارای هوش مصنوعی در زمینه توصیه ترکیب‌های مختلف هستند، کمک شایانی به ما خواهند کرد.

۴- اهمیت تزریق حس فوریت

درحالی‌که نگارش متن در فضای اینترنت بیشتر با افعال گذشته سروکار دارد، دنیای بازاریابی و به ویژه بازاریابی ایمیلی با افعال حال و آینده دست‌وپنجه نرم می‌کند. استفاده از این روش هنگامی که مایل به اقناع مخاطب نسبت به ثبت‌نام در کمپین‌تان یا عضویت در یک خبرنامه هستید، تأثیر فوق‌العاده‌ای خواهد داشت.

به عنوان مثال هنگامی که یکی از مشتریان‌تان محصولی مانند تلویزیون خریداری می‌کند، مرحله بعدی برای شما ترغیب وی به خرید لوازم جانبی محصول مورد نظر است. در چنین موقعیتی استفاده از ترکیب‌های گذشته کاربرد چندانی نخواهد داشت. در واقع باید با افعال حال یا آینده تا جای ممکن طرف مقابل را در وضعیتی فوری و اضطراری قرار دهید. در چنین پیام‌هایی باید تا جای ممکن از عبارت‌های کوتاه و روشن استفاده کنید. به عنوان مثال کاربرد جملات طولانی یا توضیح یک عبارت در جمله‌های بعدی از تأثیرگذاری پیام‌تان خواهد کاست.

۵- جذب طیف خاکستری

چالش اصلی برای بازاریاب‌ها ورود به رقابت برای جذب مخاطب‌هایی است که علاقه چندانی به کمپین‌شان ندارند. راهکار اصلی برای پیروزی در چنین میدانی ساده است: ارائه محتوای خاص، جذاب و متنوع به مخاطب. تأکید روی علایق مخاطب‌های خاکستری نیز راه منطقی برای جلب توجه‌شان محسوب می‌شود. نحوه جمع‌آوری اطلاعات مخاطب‌ها برای تولید محتوای منطبق با علایق‌شان تا حد زیادی ساده، اما زمان‌گیر است. به این ترتیب با مشاهده نحوه فعالیت آنها در شبکه‌های مجازی امکان دریافت اطلاعاتی ارزشمند در زمینه سلیقه‌شان وجود دارد، اگرچه در مقیاس وسیع این اطلاعات را باید از آژانس‌های تخصصی خریداری کرد.

۶- همیشه در حال آزمایش باشید

پیش از اجرای یک کمپین برای خیل عظیمی از مخاطب‌ها باید از موفقیت آن اطمینان حاصل کرد. این کار با نمایش محتوای کمپین به جامعه‌آماری مناسب امکان‌پذیر خواهد بود. در این زمینه استفاده از دو گروه آزمایشی توصیه می‌شود.

دو گروه موردنظر را شامل ۱۰درصد از جمعیت کل افراد مدنظرتان قرار دهید، سپس نسخه‌های مختلف ایمیل‌تان را در اختیار هر دو گروه بگذارید. توجه داشته باشید که دو گروه باید شرایط و سلیقه‌های متفاوتی داشته باشند. در نهایت نیز نسخه‌ای که بیشترین تأیید را از سوی هر دو گروه به دست آورد باید اجرایی شود. تمام این فرآیند نباید بیش از ۴۸ ساعت به‌طول انجامد. در واقع همانطور که نحوه داوری کاربران نسبت به ایمیل‌های تبلیغاتی در دنیای مجازی کوتاه است، در حالت آزمایشی نیز باید این زمان را تا حد امکان اندک در نظر گرفت. به این ترتیب اختصاص ۲۴ ساعت به هرکدام از گروه‌های آزمایشی راهکار مناسبی خواهد بود.

منبع: marketingland

بازاریابی خلاق

ایستگاه بازاریابی

چگونه پرسش‌های مرتبط با قیمت را پاسخ دهیم؟

بازاریابان تلفنی قدیمی و با تجربه بدون شک با این سناریوی قدیمی در رابطه با قیمت کاملا آشنا هستند:

مشتری بالقوه شما تلفن را جواب می‌دهد، شما خودتان را معرفی می‌کنید و یک توضیح خیلی کوتاه از قصد خود مبنی بر تماس بیان می‌کنید و سپس مشتری بالقوه بدون معطلی می‌پرسد «قیمت چقدره؟»

این طرز برخورد در نگاه اول تا حدودی امیدوارکننده به نظر می‌رسد، درست است؟ البته که نه.

در اغلب مواقع مطرح شدن سؤالی در رابطه با قیمت آن هم در زمانی اینچنین زود چیزی جز یک دام نیست. در واقع مشتری بالقوه شما تنها دنبال چیزی است که بتواند در پاسخ به آن یک جواب رد یا «نه» بگوید و تلفن را قطع کند.

در واقع اینکه شما در آن لحظه چه قیمتی را عنوان کنید، اصلا اهمیت ندارد و طرف صحبت شما به هر جهت اعلام می‌کند که مبلغ اعلام شده خیلی زیاد است و بعد از آن خیلی سریع تلفن را قطع می‌کند.

باید توجه داشت که در این مرحله صحبت کردن از مبلغ خیلی نارس و ناپخته است، حتی اگر مخاطب شما علاقه خود به صحبت در رابطه با قیمت را اعلام کرده باشد. یک دلیل مهم در این رابطه این است که شما هنوز نمی‌دانید مخاطب پاسخگوی شما در پشت تلفن یک فرد یا مقام تصمیم‌گیرنده هست یا خیر. بنابراین بهترین پاسخ به وی در این موقعیت این است وی را با طرح جمله‌ای مشابه به جمله زیر از موضوع قیمت دور کنید:

«پیش از اینکه اصلا ببینیم امکان خرید این محصول برای شما هست یا نه؛ اجازه می‌خواهم با طرح چند پرسش ساده ببینیم اصلا محصول ما نیازهای شما را برآورده می‌کند یا خیر.»

اگر فردی که با وی صحبت می‌کنید در پاسخ با این درخواست شما موافقت کرد، پس باید گفت‌وگو را ادامه دهید و سؤالات معمول خود مبنی بر تشخیص واجد شرایط بودن مخاطب را مطرح کنید. اما اگر او مخالفت می‌کند و مجددا دنبال شنیدن یک عدد از سوی شماست، گزینه‌های مختلفی برای شما وجود خواهد داشت. اول از همه اینکه شما باید یک تست کوچک انجام دهید تا ببینید آیا وی جزء معدود مخاطبینی است که آمادگی لازم برای خرید کردن در لحظه‌ای که به او بگویید را دارد یا خیر. مثلا می‌توانید سؤالی اینچنین را مطرح کنید که آیا شما اطلاعات و شناخت کافی در رابطه با محصولات ما دارید که در صورت مناسب بودن قیمت مانع خاص دیگری در رابطه با خرید شما وجود نداشته باشد؟ اگر پاسخ وی مثبت بود، گفت‌وگو را ادامه داده و مبلغ یا عددی را برای وی مشخص کنید.

اگر پاسخ وی منفی بود، باز از وی برای طرح پرسش‌هایی دیگر از این دست، اجازه بگیرید.

طرح طیفی از قیمت‌ها

یک راه‌حل ممکن دیگر نیز در این رابطه طرح طیف گسترده‌ای از قیمت‌هاست. به عنوان مثال، اگر چندین محصول مختلف با قیمت‌های مختلف را برای عرضه در اختیار دارید یا اینکه محصولات شما با مجموعه متنوعی از گزینه‌ها همراه هستند که بر قیمت پیشنهادی برای آنها تأثیر می‌گذارد، می‌توانید برای پاسخ طیفی از قیمت را معرفی کنید که ابتدا و انتهای آن کمترین و بیشترین قیمت برای محصولات شما قرار داشته باشد و سپس بگویید برای اینکه بتوانم قیمت دقیق‌تری را برای شما اعلام کنم، باید چند سؤال دیگر از شما بپرسم تا بتوانم نیاز دقیق شما را مشخص کنم.»

این روش در واقع راهکار قدرتمندی برای اثبات این موضوع به مخاطب خودتان هست که قصد مزاحمت برای وی را ندارید و در واقع برای کار خود نیاز به اطلاعات بیشتری دارید.

اما اگر شما فقط یک محصول داشته باشید یا اینکه محصول شما دارای گزینه‌ها یا آپشن‌های خاصی برای این مشتری نباشد، آنگاه طبیعتا امکان طرح طیفی از قیمت را هم ندارید. در عوض اگر مخاطب تأکید زیادی بر شنیدن یک رقم و عدد داشته باشد، می‌توانید خیلی راحت عدد مرتبط با مبلغ را اعلام کنید و سپس بگویید‌که «با این وجود، اصلا دوست ندارم که مبلغ اعلامی به عنوان یک فاکتور یا عامل تعیین‌کننده در نظر گرفته شود، پس اجازه دهید بعد از اینکه اطلاعات بیشتری در رابطه با وضعیت شما به‌دست آوردم، در مورد قیمت و شرایط پرداخت با یکدیگر صحبت کنیم.» این رفتار طبیعتا ذهن مخاطب را نسبت به امکان اضافه شدن ارزش و در نتیجه دوست‌داشتنی‌تر شدن قیمت آماده و باز می‌کند.

نکته

فقط باید توجه داشته باشید که در صورت اعلام یک قیمت، چه خیلی زود چه قدری دیرتر که قدری از آغاز صحبت گذشته است، از آنجای مکالمه به بعد هر گفته و کلامی از طرف شما با مبلغ اعلام شده مقایسه می‌شود که آیا واقعا ارزش دارد یا خیر.

منبع: ibazaryabi

کارآفرینی

۱۸ فیلمی که هر کارآفرین باید به تماشای آن بنشیند (۲)

مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله گذشته به معرفی پنج فیلم نخست از ۱۸ مورد منتخب فیلم‌هایی که هر کارآفرین باید به تماشای آن بنشیند، پرداختیم. در این مقاله هفت فیلم بعدی را بررسی می‌کنیم.

۶- سه‌گانه پدرخوانده (۱۹۹۰، ۱۹۷۴، ۱۹۷۲)

پدرخوانده بر اساس رمانی به همین نام از ماریو پوزو که در سال ۱۹۶۹ نوشته شده، ساخته شده‌است. کارگردان مطرح این اثر که توانست رتبه نخست برترین فیلم‌های جهان را به دست آورد، فرانسیس فورد کاپولا است. حضور بازیگرانی همچون مارلون براندو و آل پاچینو نیز به جذابیت آن افزوده است. به علت استقبال بی‌نظیر از قسمت اول این فیلم کارگردان مجاب به ساخت دو قسمت دیگر آن شد. داستان این فیلم در رابطه با رشد یک کسب‌وکار کوچک خانوادگی است که بعدها به عنوان بزرگ‌ترین خانواده جنایی سازمان‌یافته در نیویورک فعالیت می‌کند. این فیلم به علت آنکه نشان می‌دهد چگونه می‌توان از یک کسب‌وکار کوچک خانوادگی به بالاترین حد موفقیت دست پیدا کرد، همچنین بیان اهمیت شناخت شبکه و در اختیار قرار گرفتن شرکت‌های رقیب، قابل توجه است.

۷- مظنونین همیشگی (۱۹۹۵)

این فیلم به حدی خوب و موفق بوده است که توانست جایزه اسکار بهترین فیلمنامه و نقش اول برای بازیگر مشهور آن کوین اسپیسی را به همراه داشته باشد. داستان این فیلم در رابطه با همکاری عده‌ای خلافکار حرفه‌ای با چند تن از پلیس‌های شهر برای انجام یک سرقت پرسود است. این فیلم به علت آنکه بینشی جدید را برای کارآفرینان در رابطه با موضوعاتی نظیر برنامه بلندمدت، استراتژی کار، همکاری، خلاقیت و نوآوری و همچنین برنامه‌ریزی عملیاتی به همراه دارد، بدون تردید فیلمی شاخص و مورد توجه محسوب می‌شود.

۸- انرون: باهوش‌ترین افراد اتاق (۲۰۰۵)

این فیلم در ژانر مستند بر اساس پرفروش‌ترین کتاب سال ۲۰۰۳ به همین نام ساخته شده است. موضوع این مستند در رابطه با بزرگ‌ترین رسوایی کسب‌وکار در تاریخ آمریکا یعنی سقوط شرکت انرون (یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های انرژی جهان) است. با این حال این فیلم تمرکز خود را در رابطه با چگونگی ورشکستگی این شرکت نگذاشته و روایتگر داستان کامل این شرکت و خصوصا چگونگی به موفقیت رسیدن آن است. بدون تردید عوامل موفقیت و شکست شرکت انزون، حاوی نکاتی ارزشمند برای هر کارآفرینی خواهد بود.

۹- چگونه در تبلیغات موفق باشیم؟ (۱۹۸۹)

موضوع طنز این فیلم در رابطه با یک مدیر تبلیغاتی است که قادر به انتخاب نامی برای محصولی جدید نیست و این وسواس فکری بر تمام جنبه‌های زندگی او تأثیر منفی خود را نشان می‌دهد. این فیلم اگرچه در ابتدا تنها برای مدیران تبلیغات مناسب به نظر می‌رسد، با این حال به علت این امر که چگونگی حل خلاقانه مسائل را نشان می‌دهد، حاوی نکات ارزشمندی برای هر کارآفرین خواهد بود. با تماشای این فیلم در پایان شما با دیدگاه‌هایی جدید در زمینه کسب‌وکار مواجه می‌شوید که خود به اهمیت آن می‌افزاید.

۱۰- شیطان پرادا می‌پوشد (۲۰۰۶)

پرادا نام برند مشهور ایتالیایی است که در زمینه تولید پوشاک مردانه و زنانه فعالیت می‌کند. استفاده از چنین برند مطرح و خوش فکری باعث شد این فیلم بتواند اسکار بهترین طراحی لباس و بهترین بازیگر زن را دریافت کند. این فیلم براساس رمانی با همین نام است. داستان آن درباره خانم جوانی است که به تازگی به یک کمپانی مد برای کار معرفی شده و در چالش با مدیر کمپانی به معنای جدیدی از زندگی شخصی و حرفه‌ای دست پیدا می‌کند. این فیلم از آن منظر قابل توجه است که دستیاری را نشان می‌دهد که به رغم تمام فشارهای کارفرمای خود، به علت هدفی که دارد در نهایت موفق به جلب رضایت وی می‌شود. درواقع هدف از این فیلم این است که به مخاطب نشان دهد که باید در هر شرایط رویاهای خود را دنبال کند و موقعیت‌های دشوار زندگی خود را با مدیریتی درست، در دست بگیرید. این امر در نهایت باعث خواهد شد تا در مسیر موفقیت قرار گیرید و همواره گام‌های‌تان رو به جلو باشد.

۱۱- از سیگاری که می‌کشید سپاسگزاریم (۲۰۰۵)

اگر خواهان آن هستید با روش‌های متفاوت و در عین حال خلاقانه فروش محصول آشنا شوید، دیدن این فیلم توصیه می‌شود. داستان فیلم در رابطه با یک لابی‌گر صنعت دخانیات است که با استدلال‌های خلاقانه مصرف سیگار را توجیه می‌کند. این موضوع باعث می‌شود میزان فروش این محصول روندی چشمگیر را تجربه کند. این فیلم با نشان دادن نحوه مدیریت انتقاد و مذاکره اصولی، بدون تردید برای کارآفرینان حاوی نکاتی ارزشمند و کلیدی خواهد بود.

۱۲- گلنگری گلن رأس (۱۹۹۲)

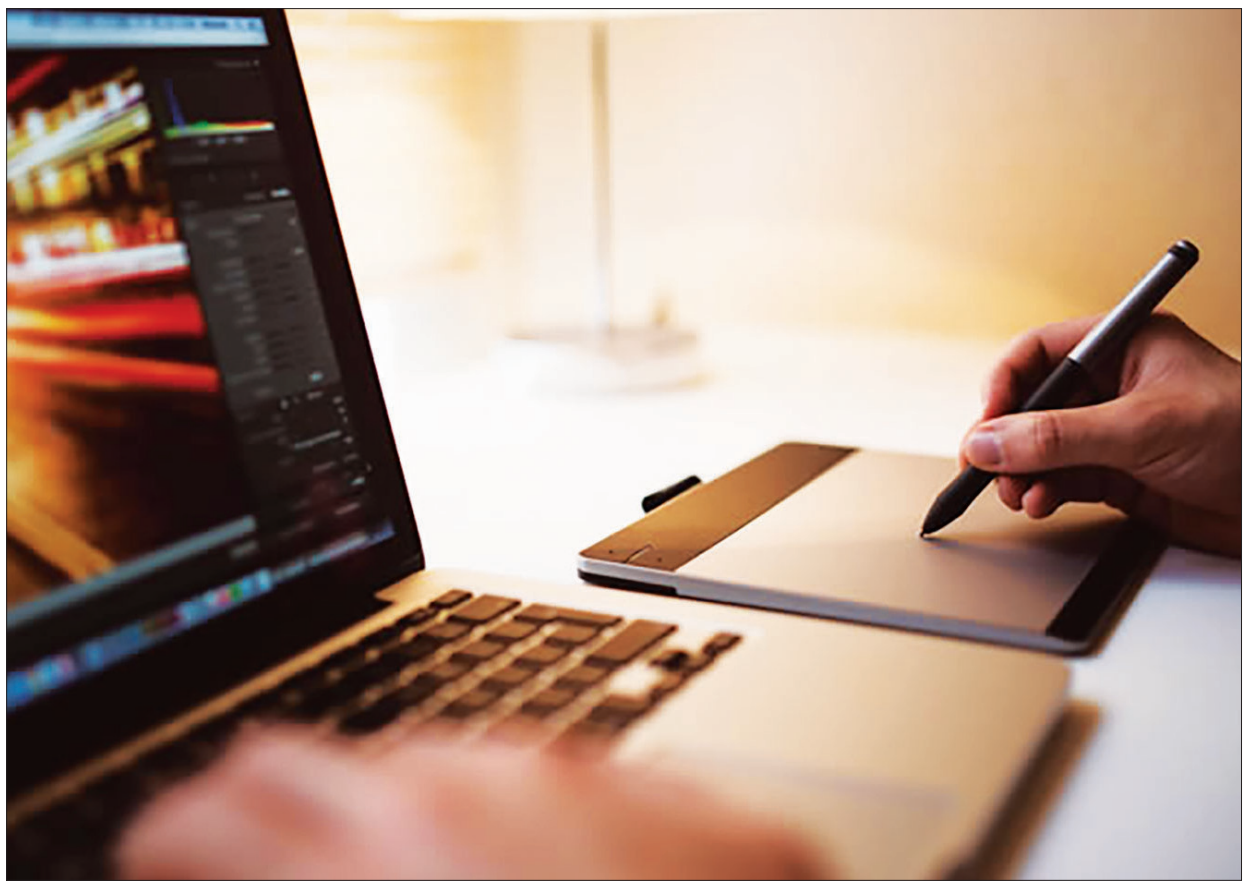
بدون شک حضور آل‌پاچینو، اد هریس و کوین اسپیسی در یک فیلم ترکیبی خارق‌العاده را به وجود خواهد آورد. عنوان فیلم برگرفته از اسم دو مکان واقعی به نام‌های گلنگری و گلن رأس است. داستان آن نیز که برداشتی از یک نمایشنامه معرف با همین نام است، به روایت داستان چهار نفر از فروشندگان املاک می‌پردازد که به مدت یک هفته زمان دارند با ارائه بهترین عملکرد در شغل خود باقی بمانند. همین امر باعث شکل‌گیری یک رقابت جذاب و دیدنی می‌شود. این فیلم به خوبی به مخاطب نشان می‌دهد که شروع یک کسب‌وکار تا چه حد ممکن است دشوار باشد و لازم است همواره در اندیشه بهتر شدن و فراهم آوردن امکانات لازم برای رقابت بهتر با سایرین باشید.

ادامه دارد...

منبع: entrepreneur

از ایده‌ای ذهنی تا طراحی حرفه‌ای

۳ راهکار برای تبدیل طراحی خوب به یک نمونه عالی



به قلم Andrew Askedall
مدیر ارشد طراحی محصول
ترجمه: علی آل‌علی

نخستین مرحله از فرآیند طراحی همیشه جذاب‌ترین بخش آن است. این مرحله در بردارنده امکان‌های مختلفی است. در اینجا ما با اقیانوسی بزرگ از امکان و امید مواجه هستیم. به طور معمول وقتی پروژه‌ای به ما سپرده می‌شود، اینگونه با خود خیال‌پردازی می‌کنیم: «این همان پروژه‌ای است که مدت‌ها منتظرش بودم؛ فرصتی که مهر خود را بر عرصه کسب‌وکارثبت کنم.»

هنگام پیشبرد و مدیریت یک پروژه صدها ایده در ذهن‌تان و محیط اطراف در حال رقابت برای جلب‌نظرتان هستند. مرور ایده‌ها در ذهن‌مان همیشه راحت‌تر و موثرتر از بحث پیرامون‌شان به همکاران یا دیگر افراد است. با این حال در هر دو حالت ما در حال اتلاف وقت‌مان هستیم. حتی اگر هزار ایده هم به ذهن‌مان برسد، همه‌شان کم ارزش هستند. در واقع ارزش طراحی به ایده‌های منفرد نیست، بلکه حاصل پالایش و بازبینی چندباره یک ایده برتر است.

به طور معمول ما تمایل به حفاظت از ایده‌های خود در ذهن‌مان داریم. بدین ترتیب ایده‌های‌مان هرچند ابتدایی و نامناسب از سوی ما با جانانه‌ترین توجیه‌ها مراقبت می‌شوند. با این حال در صورت یادداشت ایده‌های‌مان بهتر می‌توانیم به داوری بی‌طرفانه و ارزشمندسازی طرح‌های اولیه بپردازیم. پرسش اصلی در اینجا نحوه ارزشمندسازی و تبدیل ایده‌های نخستین به نمونه‌های عالی است. برهمین اساس در اینجا اندرو اسکدال به بررسی سه راهکار مناسب برای دستیابی به این هدف پرداخته است.

۱- همیشه دفتر یادداشت همراه داشته باشید

یادداشت‌نویسی بهترین راه برای تبدیل ایده‌های ذهنی به طرح‌های ملموس و عینی است. بسیاری از افراد نسبت به اینکه طرح‌های‌شان را آنطور که در ذهن دارند در برگه پیاده نمی‌کنند، احساس نگرانی دارند. با این حال باید توجه داشت که شما یک کارآفرین هستید نه نقاش یا هنرمندی درجه یک.

نیمی از چالش این مرحله سازگاری و رفع ترس ناشی از انتقاد است. در واقع هیچ ایده‌ای بدون گذر از کانال‌های انتقادی مختلف تبدیل به پدیده‌ای فوق‌العاده در دوران خود نمی‌شود. به محض اینکه ترس‌تان را کنار گذاشتید، علاوه بر دیدگاه‌های اطرافیان، دنیای دیجیتال نیز به کمک‌تان خواهد آمد. در این زمینه استفاده از اپ‌هایی نظیر Invision، Framer و Pop برای سازماندهی طراحی‌ها توصیه می‌شود.

من اخیرا از اپ Pop (Prototyping on Paper) برای این هدف استفاده کردم. خوشبخانه این اپ حداقل نیازهای من را برطرفع کرد و می‌توانم با اطمینان استفاده از آن را به شما توصیه کنم. بسیاری از افراد در معرض انتقاد قرار دادن طرح‌شان را به دلیل خام و ناپختگی بودن به تاخیر می‌اندازند. در این زمینه با استفاده از اپ‌هایی که معرفی شد فرآیند تبدیل یک ایده اولیه به طرحی شایسته نقد سریع‌تر انجام خواهد شد.

۲- یافتن انتقادهای واقعی

نکته مهم در این مرحله به اشتراک‌گذاری ایده‌های‌تان با طراح‌های مطرح و دیگر افراد ماهر در زمینه کسب‌وکارتان است. دریافت بازخورد آنها از ابتدایی‌ترین امور تا پیچیده‌ترین مراحل به تاثیرگذاری هرچه بهتر طرح‌های نهایی کمک خواهد کرد.

اگرچه همه انتقادها ارزشمند نیستند، اما شما به عنوان خالق طرح باید همه آنها را دریافت کنید و سپس نقدهای اساسی و صحیح را در راستای بهبود کیفیت ایده‌تان مورد توجه قرار دهید. در این زمینه نباید به توصیه‌های دوستانه قانع شوید. به دنبال نقدهای اساسی و مهم باشید. همه ما با نحوه برخورد دوستان بسیار صمیمی و آنهایی که عادت به تعریف از دیگران دارند، آشنا هستیم. برهمین اساس شاید دریافت نقدهای سازنده از سوی افرادی که عادت به تعریف و تمجید بی‌جهت ندارند، ایده بهتری به نظر برسد. همچنین عکس این ماجرا را نیز باید در ذهن داشت. بدین معنا که از دریافت نقد و توصیه از کسانی که عادت به انتقاد بی‌جهت و غیرکاربردی دارند، پرهیز کرد.

به عنوان آخرین توصیه در این مرحله به یاد داشته باشید که نقدهای کسانی را که متوجه هسته اصلی طرح‌تان نیستند به فراموشی بسپارید. در واقع برخی از افراد تنها نسبت به جلوه‌های بصری و سطحی طرح نقد دارند. این موارد اگرچه در جای خود قابل ستایش‌اند، اما در مراحل ابتدایی چندان کاربردی نخواهند داشت. برهمین اساس در مراحل آغازین فقط روی نقدهای مفهومی که متوجه هسته اصلی طرح‌تان است، تمرکز کنید. بهترین راهکار برای ارائه ایده‌تان در اسرع وقت به منتقدهای حرفه‌ای تهیه لیستی از افراد است. بدین ترتیب در زمان موردنیاز دقیقا از فهرست افراد مدنظر مطلع خواهید بود.

در نهایت به یاد داشته باشید که در ارائه بازخورد نسبت به نقدهای دیگران آرامش‌تان را حفظ کنید. در واقع نقد طرح مقابل انتقاد از شما نیست، بلکه توصیه‌ای در راستای بهبود خروجی نهایی‌تان است.

۳- برای وقت‌تان ارزش قائل شوید

بیشتر طرح‌های شکست خورده از مدیریت نامناسب زمان ضربه می‌خورند. مشکل اساسی صرف زمان بیش از اندازه روی مرحله‌های خاصی است. از سوی دیگر در مرحله‌های دیگر زمان مناسب صرف نمی‌شود و این امر موجب نوعی ناهماهنگی و عدم توازن در پیشبرد پروژه می‌شود. در اینجا توصیه خاص و فرمول عجیب‌وغریبی برای غلبه بر چنین مشکلی وجود ندارد. در واقع شما باید شخصا طرح مناسب‌تان را برای مدیریت بهینه زمان انتخاب کنید.

برخی از ایده‌هایی پیرامون مدیریت زمان از طرح‌های تحسین‌شده و موفق قابل اقتباس است. همچنین برخی از روش‌های آکادمیک نیز برای مدیریت بهینه زمان وجود دارد. مشکل اساسی این روش‌ها پیچیدگی بیش از حدشان است. در واقع ما در حوزه کسب‌وکار با فضای دانشگاهی سروکار نداریم، بلکه راهکاری فوری و ساده برای اجرای سریع می‌خواهیم. بهترین راهکار جایگزین در این میان تلقی زمان به عنوان سرمایه‌ای ارزشمند است.

اخیرا شرکت من با موسسه Statsys روی طرحی نوین از نرم‌افزار آماده‌سازی متون برای پرینت همکاری می‌کرد. در این میان روی یکی از الگوریتم‌های جانبی ساعت‌ها با یکدیگر مشغول بحث شدیم. در واقع این بخش بیشترین زمان پروژه را به خود اختصاص داد. در نهایت به منظور جلوگیری از اتلاف بیشتر وقت تصمیم به انتخاب الگوریتم از طریق آزمایش نرم‌افزار نیمه طراحی شده گرفتیم. اگرچه این ریسک بزرگی بود، اما موجب صرفه‌جویی در وقت و جلوگیری از اتلاف هرچه بیشتر زمان‌مان شد.

بدون شک انجام یک مرحله از طرح به سرعت راهکار بسیار معقول‌تری نسبت به اختصاص مقدار بسیار زیادی از زمان برای تصمیم‌گیری خواهد بود. در واقع در چنین حالتی امکان بازبینی مجدد تصمیم اخذ شده در مراحل بعدی وجود دارد. بدین ترتیب اختصاص بیش از اندازه زمان برای یک مرحله مشخص چندان معقول به نظر نمی‌رسد. در اینجا باید نوعی تعادل میان بخش‌های مختلف طرح ایجاد کرد. بدین ترتیب همه مراحل به شیوه‌ای یکسان و مشابه جلو خواهند رفت و در نهایت با خروجی یکدستی مواجه هستیم. این امر معجزه ارزش‌گذاری زمان در فعالیت حرفه‌ای است.

منبع: Inc.com

دیدگاه

شرکت‌ها نیاز به مدیر کارآفرین دارند

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

بهترین مدیران اجرایی با توانایی‌شان در رشد و اجرای مدل‌های کسب‌وکار شناخته می‌شوند، اما آنچه آنها به‌اندازه کافی انجام نمی‌دهند، تغییر و نوآوری است. دلیل این امر ناتوانی آنها نیست، بلکه این کار اولویت آنها نبوده و در اغلب مواقع در انجام این کارها کوتاهی می‌کنند. البته موارد استثنایی هم وجود دارد که مدیر اجرایی به‌طور هم‌زمان نوآور و عامل تغییر بوده است (استیوجابز و جف بزوس)، اما شرکت‌های بسیار کمی وجود دارند که می‌توانند این‌گونه رهبری کسب‌وکار را به عهده بگیرند. اگر مدیرعامل نتواند در کسب‌وکار نوآوری اعمال کند، پس چه کسی باید این کار را انجام دهد؟ «استروالدر» بر این باور است که مدیران اجرایی نیاز به شریکی برای ایجاد نوآوری در شرکت‌های‌شان دارند؛ کسی که از فرآیندها، انگیزه‌ها و معیارهای ایجاد شده حمایت کند و شکل‌گیری ایده‌های جدید را تشویق کند. همین امر زمینه‌های جدیدی را برای رشد کسب‌وکار فراهم می‌کند. در واقع شرکت‌های امروزی نیاز به مدیری اجرایی با رویکردی کارآفرینانه دارند تا مجددا شرکت را از نو بسازند. این سرپرست کارآفرین کسی است که می‌تواند آینده شرکت را تغییر دهد. در گذشته نقش اجرایی مهم‌ترین ویژگی و نقطه قوت مدیر محسوب می‌شد، اما اشتباه همین جا است. امروزه باید مدیری باشید که علاوه بر قابلیت اجرایی در کسب‌وکار، بتوانید در شرکت‌تان جریان نوآوری ایجاد کنید.

آیا شما مدیری کارآفرین هستید؟

امروزه شرکت‌های قدرتمند به‌دنبال سرپرستی کارآفرین هستند که آینده شرکت را بسازد. این مدیر علاوه بر کار اجرایی، مدل‌های کسب‌وکار جدیدی را خلق می‌کند و پیشنهادات ارزشمندی ارائه می‌دهد. در چنین شرکت‌هایی مدیر تمایل به ریسک دارد و از تغییر و نوآوری استقبال می‌کند.

اگر فکر می‌کنید مدیری کارآفرین هستید، کدام یک از این گزینه‌ها با روحیات شما مطابقت دارد:

اشتیاق برای ایجاد کسب و کار: با اشتیاق و انگیزه‌ای که دارید، موتورهای رشد را با توجه به شرایط و ریسک‌های محاسبه شده به کار می‌اندازید.

معتقدید که غیرممکن وجود ندارد: شما دارای ویژگی‌هایی ازجمله ثبات، کاریزما، کارایی، شور و شوق، سخت‌کوشی و ذهنیت بازاریابی هستید و همین ویژگی‌ها باعث می‌شود به جلو بروید و هیچ‌چیزی برای‌تان غیرممکن نباشد.

می‌توانید از هیچ، کسب‌وکاری میلیون دلاری بسازید: این توانایی را دارید که با امکانات و سرمایه کم به پیش روید و با انتخاب‌های مناسب رشد کنید.

با عدم اطمینان و ابهام کنار می‌آیید: از شکست نمی‌ترسید و از آن به‌عنوان فرصتی برای یادگیری و کشف راه‌حل‌های جدید استفاده می‌کنید.

به عنوان مدیری با روحیه کارآفرینانه چه مسئولیت‌هایی بر عهده دارید؟

آینده شرکت را بسازید: شاید هرکسی نتواند این حجم از استرس و فشار کاری را بپذیرد، اما مدیر کارآفرین مسئول ایجاد مدل‌های جدید کسب‌وکار و ارزش‌گذاری برای رشد آینده شرکت است.

تیم کارآفرینانه‌تان را تشویق و حمایت کنید: تیم‌تان بهترین بستر برای اشتراک‌گذاری دانش مورد نیازتان است. این گروه در جست‌وجو و اعتباربخشی به مدل‌های کسب‌وکار و جذب فرصت‌های رشد خواهند بود و این به معنی مدیریت کارآفرینانی است که می‌توانند روند و رفتار بازار را هدایت کنند.

طراحی و ساخت بستری برای اختراع و نوآوری: لازم است بستری مناسب برای آزمون و خطا، شکست و یادگیری اعضای تیم‌تان فراهم کنید. در چنین بستری است که ایده‌ها پرورش می‌یابند. باید از فرهنگ، فرآیندها، انگیزه‌ها و معیارهایی که در این فضا متولد می‌شوند حمایت کنید.

معرفی اصول و قوانین نوآورانه: شما باید فرآیندی جدید بسازید که مقدمات ایجاد و پیشرفت کسب‌وکارهای جدید را فراهم کند. تجارب شما چگونه می‌تواند به تیم‌تان کمک کند تا با کاهش عدم قطعیت و ریسک‌ها به مسیرش ادامه دهد؟

همکاری با مدیرعامل شرکت: شما باید با مدیرعامل شرکت همکاری کنید تا اطمینان حاصل شود که منابع و دارایی‌ها برای تأیید ایده‌ها، در دسترس‌تان قرار می‌گیرد. شما به‌عنوان سرپرست یا مدیر کارآفرین لازم است ایده‌های جدید را با مدیرعامل به اشتراک بگذارید. ارتباطات عاملی کلیدی در این مشارکت است، زیرا مدیرعامل شرکت فردی است که می‌تواند در اعتبار بخشی و تسهیل ایجاد مدل‌های کسب‌وکاری جدید نقش مهمی ایفا کند. دنیای کسب‌وکار امروز نیازمند شرکت‌هایی است که درعین‌حال هم اجرایی باشند و هم نوآورانه. تنظیم این تعادل به‌دلیل قدرت مدیرعامل معمولا بسیار دشوار است، اما واقعیت مهمی که وجود دارد این است که هر شرکت بزرگ باید با واقعیت نوآوری‌های مداوم روبه‌رو شود، در غیر این صورت محکوم به انقراض است. بدیهی است، سرپرست کارآفرین و مدیرعامل شرکت مرتبا در حال رقابت هستند، اما با کمی صبر و استقامت، این نقش جدید (مدیریت با رویکرد کارآفرینانه) می‌تواند با موفقیت جای خودش را در شرکت پیدا کند. احتمالا مدیران کارآفرین بالقوه‌ای در بسیاری از شرکت‌ها وجود دارند، کافی است آنها را بشناسیم و به آنها فرصت شغلی برای هدایت نوآوری بدهیم. ممکن است این شخص خود شما باشید!

منبع: modirinfo
برگرفته از سایت hbr.org

ایران ۱۴۰۴ در اختیار «فناوری بومی فضایی»

ورود استارت‌آپ‌ها به فضا

تامین امنیت و اقتدار ملی کشور و نیز کاربردی شدن خدمات فضایی به عنوان بخشی از اهداف سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی با استفاده از «فناوری فضایی بومی» تا سال ۱۴۰۴ محقق می‌شود.

نقش پررنگ فناوری فضایی و کاربردهای آن در زندگی روزمره مردم این فناوری را به صورت هوشمندانه‌ای به عنوان نمادی برای تحقق بخشی از سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و اسناد بالادستی نظام تبدیل کرده است تا سه مقوله امنیت، اقتدار ملی و خدمات‌رسانی به مردم به موازات هم از طریق این فناوری تأمین شود.

به گزارش مهر، فناوری فضایی امروزه به‌عنوان عامل بهبود وضع اقتصادی، رشد و افزایش توانمندی بسیاری از بخش‌ها از جمله حمل‌ونقل، بانکداری، ارتباطات و خدمات اینترنت، سلامت، کشاورزی و انرژی شناخته می‌شود و به همین دلیل است که اغلب کشورها در حال برنامه‌ریزی برای بهره‌گیری از ابزارهای این فناوری هستند.

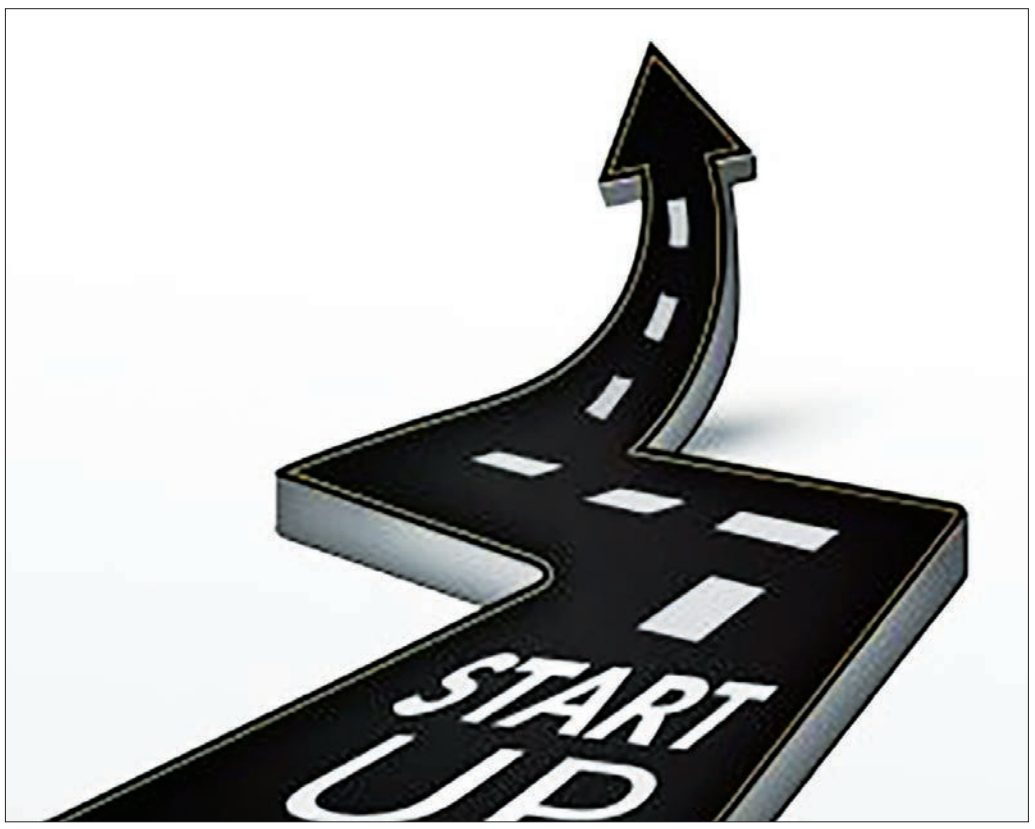
در ایران نیز از سال ۸۷ و پس از پرتاب موفقیت‌آمیز ماهواره امید در روز ۱۴ بهمن‌ماه دستیابی به ابعاد مختلف صنعت فضا و کاهش وابستگی‌ها در این عرصه، در سیاست‌های کلی توسعه‌ای نظام قرار گرفت. در این روز که روز ملی فناوری فضایی نام گرفته است ایران با این موفقیت به جمع کشورهای دارای توانایی پرتاب ماهواره پیوست و از آن پس همه ساله فعالان عرصه فضا در ۱۴ بهمن‌ماه گرد هم می‌آیند تا ابعاد جدید نقش فناوری فضایی و کاربردهای آن برای رسیدن به آینده‌ای توانمند را ترسیم کنند.

هم‌اکنون و با نزدیک شدن به یک دهه از دستیابی به این موفقیت، حمایت از توسعه و بومی‌سازی این فناوری مورد توجه قرار گرفته و نخبگان فضایی کشور در کنار پیشرفت این فناوری، سعی دارند کاربرد فناوری فضایی را در بهبود زندگی مردم ترویج کنند.

ترسیم اقتدار ملی در فناوری فضایی

بر مبنای اهداف ترسیم شده در سیاست‌های کلان اقتصاد مقاومتی و نیز برنامه دوم ۱۰ ساله فضایی، دستیابی ایران به دو ماهواره بومی عملیاتی (ساخت ماهواره سنجش از راه دور و ماهواره مخابراتی) و کاربردی کردن نتایج حاصل از خدمات این ماهواره‌ها با هدف تأمین اقتدار و امنیت ملی و نیز کاهش وابستگی‌ها در این حوزه مورد تأکید قرار گرفته است. از این رو برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری برای رسیدن به بلوغ صنعت فضایی در دستور کار قرار گرفت تا در نهایت نقش مؤثر این فناوری در ایجاد اقتصاد فضایی، ایجاد کارآفرینی، اشتغال و بهره‌وری با حضور بخش‌خصوصی و به‌کارگیری کاربردهای فناوری فضایی در زندگی مردم، ملموس شود. در این راستا توسعه زیرساخت‌های لازم در کشور برای سهولت استفاده و دسترسی باکیفیت به اطلاعات ماهواره‌ای و تصاویر با دقت بالاتر برنامه‌ریزی شده است. مجتبی سرادقی، معاون فناوری فضایی سازمان فضایی ایران در گفت‌وگو با مهر، برنامه‌های کشور در مسیر توسعه فناوری فضایی را تشریح کرد و گفت: مسیر توسعه فناوری فضایی کشور به سمت بومی‌سازی این فناوری است تا علاوه بر خدمت‌رسانی به مردم، مطابق با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، امنیت و اقتدار ملی مان در این حوزه حفظ شود.

وی با اشاره به اینکه در بحث فناوری فضایی در کنار طراحی و ساخت ماهواره، به کاربردهای آن توجه ویژه‌ای خواهیم داشت، افزود: قصد داریم در کنار طراحی، ساخت و پرتاب ماهواره و بومی‌سازی آن، فقط سازنده این تجهیزات نباشیم و خدمات این فناوری را برای مردم کاربردی کنیم.



کاربردهای فناوری فضایی در زندگی مردم ملموس می‌شود

سرادقی از فناوری فضایی به عنوان فناوری راهبردی و استراتژیک نظام جمهوری اسلامی نام برد و اضافه کرد: به موازات توسعه این فناوری، به‌زودی کاربردهای فناوری فضایی در زندگی مردم ملموس‌تر خواهد شد.

معاون سازمان فضایی ایران با اشاره به اینکه در حال حاضر بخش اندکی از آنچه دنیا از فناوری فضایی استفاده می‌کند، در ایران مورد استفاده قرار می‌گیرد، اظهار داشت: کاربردهای فناوری فضایی به حدی است که در صورتی‌که در اختیار مردم قرار گیرد، می‌تواند نقش پررنگی در تسهیل امور روزمره آنها ایفا کند.

وی به کاربردهای فناوری فضایی که هم‌اکنون به صورت ناملموس وارد زندگی مردم شده اشاره کرد و گفت: سیستم موقعیت‌یابی یکی از کاربردهای فناوری فضایی است که هم‌اکنون از طریق اپلیکیشن‌های موبایل، مردم از آن استفاده می‌کنند و مسیریابی و موقعیت‌یابی خود را از طریق GPS انجام می‌دهند.

سرادقی با بیان اینکه افزایش خروجی زمین کشاورزی، سطح زیرکشت و به‌طور کلی پایش محصولات و مراتع کشاورزی از دیگر کاربردهای فناوری فضایی است که از طریق ماهواره‌های سنجش از دور محقق می‌شود، افزود: در کنار آن بسیاری نمی‌دانند که ارتباطات شبکه بانکی کشور و تراکنش‌هایی که در لحظه اتفاق می‌افتد از طریق فناوری ماهواره‌های مخابراتی است و قطع لحظه‌ای این سیستم، می‌تواند برای کشور مشکلات جدی به‌وجود آورد.

معاون سازمان فضایی ایران به کاربرد فناوری فضایی در صنایع شیلات اشاره کرد و گفت: دیتایی که از ماهواره‌های سنجش از دور به دست می‌آید می‌تواند ماهیگیران را برای یافتن محل تجمع ماهی‌ها در دریا کمک کند، به‌طور کل تمامی شبکه‌های ارتباطی وسایل دریایی از طریق این فناوری قابل رصد خواهد بود.

وی افزود: با استفاده از فناوری ماهواره مخابراتی نیز ارتباط‌رسانی به مناطق صعب‌العبور و نیز در زمان وقوع بحران مانند زلزله و سیل صورت می‌گیرد. شناسایی مناطق سیل‌زده، پایش دریاچه‌ها و خشکی‌های کشور و نیز پیش‌بینی‌های هواشناسی از طریق فناوری ماهواره انجام می‌شود و به‌طور کل کاربردهای فناوری گستره بسیار زیادی دارد.

سرادقی با بیان اینکه حتی هم‌اکنون کشورهای توسعه‌یافته به دنبال راهکاری برای باخبر شدن از زمان زلزله از طریق فناوری ماهواره هستند، تصریح کرد: به‌طور کل از تصاویری که ماهواره‌ها از ارتفاع ۶۰۰ کیلومتری سطح زمین ارسال می‌کنند، می‌توان بی‌نهایت اطلاعات و دیتا به دست آورد.

ایران ۱۴۰۴ در اختیار فناوری بومی فضایی

وی با تأکید بر اینکه تمامی این کاربردها باید از طریق بومی‌سازی فناوری فضایی در اختیار مردم قرار گیرد، افزود: به این ترتیب محدودیتی در ارائه خدمات ایجاد نخواهد شد و زمان دریافت اطلاعات ماهواره‌ای با مدیریت کشور به‌سرعت صورت می‌گیرد.

دبیر روز ملی فناوری فضایی، گفت: از سال ۸۷ که با پرتاب ماهواره امید در روز ۱۴ بهمن‌ماه توسعه فناوری فضایی در کشور کلید خورد و روز ملی فناوری فضایی شکل گرفت، روزبهروز شاهد پیشرفت این فناوری هستیم. هم‌اکنون نیز توسعه کاربردهای فناوری فضایی به صورت بومی‌سازی در دستورکار قرار دارد.

وی با بیان اینکه هم‌اکنون کاربردهای فناوری فضایی به صورت کم و بیش در اختیار مردم قرار دارد، افزود: در صورت فرهنگ‌سازی و مطالبه جامعه، دولت و مردم از سازمان‌ها، این فناوری بسیار کاربردی‌تر و ملموس‌تر خواهد بود. این مقام مسئول در سازمان فضایی ایران با تأکید بر لزوم حرکت به سمت بومی‌سازی ماهواره‌های سنجشی و مخابراتی گفت: تا زمانی‌که مدیریت این ماهواره‌ها در اختیار خودمان نباشد، تصاویر دیرتر به دست‌مان می‌رسد و حق انتخاب برای دریافت تصاویر ماهواره‌ای را آن‌طور که باید نخواهیم داشت.

معاون فناوری فضایی سازمان فضایی گفت: برنامه‌ریزی ۱۰ساله دوم فضایی کشور، مربوط به کاربردی کردن «فناوری بومی فضایی» در زندگی مردم تا سال ۱۴۰۴ می‌شود و این هدف محقق نخواهد شد مگر اینکه در کنار قرار دادن ماهواره بومی در مدار زمین، استفاده از کاربردهای این فناوری نیز فرهنگ‌سازی شود.

استارت‌آپ‌ها به صنعت فضایی وارد می‌شوند

سرادقی با بیان اینکه فناوری فضایی باید به یک نیاز روزمره در زندگی تبدیل شود و برای رسیدن به این هدف نیازمند فرهنگ‌سازی هستیم، خاطرنشان کرد: برای رفع این نیاز اپلیکیشن‌های حوزه فضا و استارت‌آپ‌ها می‌توانند به میدان بیایند. در این راستا امسال در روز ملی فناوری فضایی، سازمان فضایی نیز موضوع شناسایی و حمایت از ایده‌های استارت‌آپی حوزه فضا را در قالب گردهمایی استارت‌آپ‌های فضایی در دستور کار قرار داده است.

وی با اشاره به اینکه هم‌اکنون با کشورهایی که از تصاویر ماهواره‌ای برای کاربردهای اولیه زندگی استفاده می‌کنند، فاصله داریم، تاکید کرد: برای مثال گوگل روزانه از طریق تصاویر ماهواره‌ای میلیون‌ها دلار ثروت خلق می‌کند. این امکان در کشور ما نیز با توجه به دانش فنی متخصصان و نخبگان دانشگاهی در حوزه‌های مختلف علوم فضایی، برق و الکترونیک و ورود ایده‌های استارت‌آپی در این عرصه، دور از ذهن نیست. به گزارش مهر، شواهد نشان می‌دهد مردم بدون آنکه متوجه باشند به صورت روزانه از امکانات فناوری‌های فضایی بهره می‌برند و در صورتی که این امکانات با استفاده از نرم‌افزارهای کاربردی و اپلیکیشن‌ها افزایش یابد، مردم نیز به استفاده از این کاربردها تمایل نشان می‌دهند.

از آنجایی که اهمیت فناوری فضایی درجهت توسعه اقتصادی کشور و سهولت زندگی مردم به یک راهبرد تبدیل شده است، علاوه بر برنامه‌ریزی‌های کلان دولت برای ارتقای این فناوری، نیاز است بخش‌خصوصی و استارت‌آپ‌ها نیز در فعالیت‌های متنوع فناوری فضایی حضور یابند تا خدمات حاصل از این فناوری در زندگی روزمره مردم، کاربردی‌تر شود.

اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۰۰۵۶۴۰۰۲۶۵ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۶۴۰۰۰۸۴ ش بایگانی ۹۶۰۰۸۹ /مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱- بانک ملت با وکالت مع الواسطه آقای حمیدرضا جنت پور بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خ ولیعصر -بانک ملت- با وکالت مع الواسطه آقای حمیدرضا جنت پور /مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱-محمدرضا مقصودلو فرزند نوراله بنشانی مجهول المکان ۲- مژگان ریاحی فرزند تقی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خ ولیعصر- عدالت ۴۴- مجتمع باران- طبقه اول- واحد ۱ ۳- شرکت تعاونی مسکن ایمن سازه ابرار گلستان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خیابان شالیکوبی- ساختمان مرسل- طبقه ۳- واحد ۳۱۵ ۴- شرکت ساختمانی و راه سازی سازش راه اندیش گلستان به شماره ثبت ۳۲۴۴ بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- کوی گلها- گلبرگ ۹- پلاک ۳ ۵-عبداله لطفی فرزند صفر بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- کوی گلها- گلبرگ ۹- پلاک ۳ ۶- رقیه مقصودلو فرزند ابراهیم بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- کوی گلها- گلبرگ ۹- پلاک ۳ ۷- حسام آسیابان فرزند تقی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- کوی علیمحمدی- ساختمان اتابک- طبقه ۳ ۸- حسینعلی حسنی خورشیدی فرزند علی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- کوی علیمحمدی- ساختمان اتابک- طبقه ۳ ۹- اسد امیرخانلو فرزند یداله بنشانی مجهول المکان/ محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۴۰۰۸۰۰ حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۵/۷۸۶/۸۷۷/۰۷۶ ریال بابت اصل و سود و جریمه تاخیر تادیه تا تاریخ ۹۶/۲/۳ و خسارت جریمه تاخیر روزانه به نرخ مندرج در قرارداد از قرار روزانه مبلغ ۲/۳۶۱/۵۳۶ ریال از تاریخ ۹۶/۲/۳ لغایت استهلاک کامل دین و خسارات دادرسی شامل حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و مبلغ ۲۰۸/۰۸۲/۶۹۸ ریال بابت هزینه دادرسی از باب قاعده فقهی و حقوقی تسبیب درحق خواهان صادر و اعلام می نماید باتوجه به غیابی بودن رای اعمال تبصره ۲ ماده ۳۰۶ تفویض می گردد وصول نیم عشر دولتی به عهده اجرا می باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه پنجم دادگاه عمومی گرگان- منیره ریاحی
رئیس شعبه پنجم دادگاه عمومی گرگان- علیرضا طهماسبی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۸۶۲ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. وحیده بهرامی فر ف عباس مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک قوامین استان گلستان دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس ازارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدوراخطاریه جهت طرفین نظربه اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشاردرج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم واخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز۹۷/۱/۱۸ ساعت ۸/۳۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابررای شماره۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۵۲۰مورخ ۱۳۹۶/۸/۱۵ پرونده کلاسه ۱۳۹۵۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۰۹۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای خلیل طاهرخانی فرزندحسین بشماره شناسنامه۱۱۹صادره ازتاکستان در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۲۰۴,۴۷مترمربع پلاک ثبتی شماره۵۳ اصلی واقع در بخش ۵ قزوین ازمالکیت مشاعی متقاضی محرز گردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول :۱۳۹۶/۱۱/۳۰ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۱۲/۱۶

علی شهسواری -رئیس ثبت اسنادواملاک منطقه دو قزوین۱۱۴۸ /م الف

اخطار ابلاغیه رای کمیسیون ماده ۷۷

بدین وسیله به اقای اصغر عبد الهی فرزند غلامرضا به شماره ملی ۰۳۸۰۴۸۵۹۹۰ به نشانی رباط کریم روستای اردان بلوار استاد شهریار موچه احداثی خاکی و خانم اشرف معروفی زاد فرزند سیف السادات به شماره ملی ۰۳۸۱۹۴۵۰۲۲ به نشانی فوق ابلاغ میشود که به استناد رای کمیسیون ماده ۷۷ به شماره ۲۴۰۸۷ موزخ ۹۵/۱۰/۱۱ بین شما و شهرداری رباط کریم مبلغ ۱/۵۸۹/۷۴۰/۴۴۲ ریال به انضمام خسارت تاخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۶۰۰۲۹۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ ائین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روز نامه های کثیر الانتشار محلی اگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ این اگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید برابر مقررات اقدامات قانونی انجام میپذیرد

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رباط کریم : منوچهر کاظم اصلانی

اخطار ابلاغیه رای کمیسیون ماده ۷۷

بدین وسیله به اقای محمد باقر فرزند سید عبد الحجه به شماره ملی ۰۰۴۲۲۳۹۳۷۰ به نشانی رباط کریم میدان امام خمینی جاده وهن اباد ابلاغ می شود که به استناد رای کمیسیون ماده ۷۷ بشماره مورخ ۹۶/۳/۲۹ بین شما و شهرداری رباط کریم مبلغ ۵۰/۲۲۱/۹۶۴ ریال تا تاریخ ۹۶/۳/۲۹ به انضمام خسارت تاخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۰۱۵۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ ائین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی اگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ این اگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش ان طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد

رئیس ادراه ثبت و اسناد و املاک رباط کریم : منوچهر کاظم اصلانی

اخطار ابلاغیه رای کمیسیون ماده ۷۷

بدین وسیله به اقای ۱- عبد العلی شمسی نژاد فرزند رمضان به شماره ملی ۲۶۳۰۹۷۱۰۷ و ۲- خانم اشرف میر اسماعیلی فرزند احمد به شماره ملی ۱۲۲۹۶۹۲۳۵۵ و ۳- اقای حسین ربی فرزند اسد اله به شماره ملی ۴۴۱۰۲۱۹۵۳۷ همگی به نشانی رباط کریم خ دادگستری شهرداری کوچه گلبرگ ۱ کوچه اول سمت راست جنب پلاک ۹ سمت راست ساختمان نیمه کاره ابلاغ می شود که به استناد رای کمیسیون به شماره ۲ مورخ ۹۶/۶/۲۳ بین شما و شهرداری رباط کریم مبلغ ۵۷/۶۳۱/۱۸۷ ریال به انضمام خسارت تاخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۶۰۰۲۹۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ ائین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی اگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ این اگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید برابر مقررات اقدامات قانونی انجام میپذیرد

رییس اداره ثبت اسناد و املاک رباط کریم: منوچهر کاظم اصلانی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای مجید خلیلی فرزند ناصر

خواهان آقای داریوش کریم زاده دادخواستی به طرفیت خوانده فوق الذکر به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۷۶۶ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۰۸ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود ، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه ششم دادگاه عمومی (حقوقی) شهرستان اهواز - نظری نژاد

آگهی حصر وراثت

آقای فریدون شهرت پنجه اهوازی نام پدر احمد بشناسنامه ۱۳۶ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم احمد شهرت بیجه اهوازی بشناسنامه ۳۰۴۶۰ صادره آبادان در تاریخ ۹۶/۰۹/۲۵ در اهواز اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر (فرزند پسر متوفی)۲-فریبا سلیمانی پور شماره شناسنامه ۹۵ صادره اهواز(فرزند دختر متوفی)۳- مهری سلیمانی پور شماره شناسنامه ۶۳۹ صادره اهواز(همسر متوفی) و لا غیر به شرح دادخواست تقدیمی شماره ۹۶۰۳۹۸/۹/۹۶اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم

شرکت تعاونی تولیدی توزیعی کارکنان فولاد خوزستان با مدیر عاملی حمیدرضا مجدی نسب به طرفیت سیامک غایشی خواسته مطالبه وجه تقدیم کرده که به کلاسه ۹۶۰۳۶۹ ثبت گردیده و مستندا به ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار درج و از خوانده فوق الذکر دعوت می گردد که پس از نشر آگهی در تاریخ ۹۷/۰۱/۲۰ رأس ساعت ۱۷/۱۵ جهت دادرسی در شعبه قاضی شورا مجتمع شماره سه اهواز حضور یابند و یا قبل از موعد مقرر به دفتر شعبه مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم هر گونه دفاع و پاسخی به دعوی مطروحه دارند اعلام نمایند. بدیهی است در صورت عدم حضور و یا عدم ارسال لایحه وفق مقررات عمل گردد.

دفتر قاضی شورا مجتمع شماره سه اهواز

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم

به ابراهیم اسکندری ، مکیه خدادادی ، نصرت اله خدادادی ، علی اسکندری، عزیز اسکندری، امیرخدادادی ، رقیه خدادادی ، غفور خدادادی ، سکینه خدادادی ، عبدالرضا فدایی،بهادر اسکندری، محمد خدادادی ، سکینه اژدری ،مجید اسکندری، غلامرضا فدائی، امیر اسکندری، نرگس خدادادی ، ابراهیم خدادادی ، عطیه اسکندری،مالک اژدری ،محمود اسکندری،محمد اژدری ،احمد اسکندری،عباس هادی،قاسم خدادادی،عبدالرزاق اسکندری،فوزیه خدادادی ،عزیزه اسکندری،حمید خدادادی،محسن خدادادی،عبداله اسکندری،ابراهیم اژدری ،حسن اسکندری،صدیقه اژدری ،شریفه خدادادی ،جعفر خدادادی،عبدالمحمد اسکندری،فوزیه اسکندری،کلثوم خدادادی. خواهان آقای محمد مهدی محمدیان دادخواستی به طرفیت خواندگان فوق الذکر به خواسته تسلیم مبیع مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۰۷۷ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۳۰ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود ، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه ششم دادگاه عمومی (حقوقی) شهرستان اهواز - نظری نژاد

آگهی حصر وراثت

بانو مریم شهرت اکبری نام پدر محمد بشماره ملی ۱۷۴۱۲۳۶۲۱۵ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم محمد شهرت اکبری بشناسنامه ۱۶۶۶ صادره ازنا در تاریخ ۹۶/۰۶/۱۰ در اهواز اقامتگاه دائمی اش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی فوق الذکر ۲- سحر اکبری به شماره ملی ۱۷۴۰۴۲۸۵۸۶ صادره اهواز(دختران متوفی)۳- مصطفی اکبری به شماره ملی ۱۷۴۳۳۰۱۶۹۳ صادره اهواز(پسر متوفی)۴- جمیله دارابی به ش ش ۷ صادره ازنا (همسر متوفی)۵- طاهره شریفی به ش ش ۴۰ صادره ازنا(مادر متوفی)۶- ابوالقاسم اکبری به ش ش ۲۵ صادره ازنا(پدر متوفی)و لا غیر طبق دادخواست تقدیمی به شماره ۸۸۲/۶/۹۶ ح،اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره یک اهواز

ابلاغ

محکوم له : پروانه سلیمانی محکوم علیه : امیر حسین صادقی و غلامرضا شکری

پیرو اگهی منتشره در جراید بدینوسیله به امیر حسین صادقی و غلامرضا شکری که مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه دوم محاکم عمومی رباط کریم در پرونده کلاسه ۹۶۰۳۷۵ به موجب دادنامه شماره ۹۶-۱۳۴۲ محکوم علیه محکوم است به ابطال وکالت نامه شماره ۴۲۹۵ مورخ ۹۲/۲/۱۸ و پرداخت خسارت دادرسی در حق محکوم له می باشد پرداخت نیم عشر حق اجرا و نیز هزینه های اجرایی بر عهده محکوم علیه می باشد بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر یا اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ ا.د.م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جریاد کثیر الانتشار درج می گردد تا ظرف ۱۰ روز پس از انتشار اگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد در غیر اینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود.

مدیر دفتر شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی ربا طکریم : مریم محمدی عنایت م. الف : ۲۴۳۴

ابلاغ وقت دادرسی به آقای جعفر شجاعی اوجور

در تاریخ ۹۶/۱۰/۱۶ خواهان فاطمه راه رو زرگر بطرفیت شما دادخواستی به خواسته مطالبه نفقه تقدیم نموده که به این شعبه ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۷۱۲ ثبت و وقت رسیدگی برای روز شنبه مورخه ۹۷/۱/۱۸ ساعت ۹ صبح تعیین وقت شده است اینک به علت مجهول المکان بودن شما و به درخواست خواهان و تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی و از شما دعوت می شود در جلسه فوق در شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف اردبیل مجتمع مرکزی شورا حاضر و نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و هر گونه دفاع در مقابل دعوی اقامه شده دارید بنمایید والا دادخواست ابلاغ شده محسوب و شورا اقدام قانونی را معمول خواهد نمود.

مسئول دفتر شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان اردبیل

۹۰۱

آگهی ابلاغ دادخواست ووقت رسیدگی

خواهان کریم صدری زاده فرزند اسکندر دادخواستی به طرفیت مصطفی سلمانی چرتی فرزند ایوب به خواسته الزام خوانده به تنظیم سند رسمی یک عدد سیم کارت ۰۹۱۲۷۳۳۵۶۴۷ تقدیم شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان نموده که به کلاسه ۸۳۲/۲/۹۶ ثبت و برای مورخه ۹۶ ۹۷/۱/۲۱ ساعت ۱۵/۱۵ تعیین وقت رسیدگی گردیده و چون نامبرده مجهول المکان اعلام شده لذا بر حسب تقاضای خواهان ود ستور دادگاه و مستندا به ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور مدنی مراتب فوق در یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج و از خوانده فوق الذکر دعوت می شود که در مورخ یاد شده در جلسه دادگاه حاضر شده و ضمنا تا قبل از طول وقت رسیدگی می تواند به دفتر دادگاه مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم ادرس محل اقامت خود را علام نماید در صورت عدم حضور دادگاه مطابق مقررات تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد کرد

م الف ۶۵۰ رئیس شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان

۸۹۹

موضوع:آگهی ابلاغ در وقت دادرسی حقوقی

درپرونده کلاسه حقوقی ۹۶۰۵۳۱ شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف قزوین علی الهی دادخواستی تقدیم شورانموده مبنی برمطالبه وجه چک ،چون اسمعیل کاظمی مجهول المکان میباشند لذا بدین وسیله به ایشان ابلاغ می گرددتادرمورخ ۱۳۹۷/۰۱/۲۱ ساعت ۱۷/۳۰درشورای فوق الذکر واقع در قزوین مینودر بلوار صیاد شیرازی خ مرصاد جنب نمایندگی مرصادحاضر وضمن دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمائم واعلام آدرس صحیح خود در جلسه شورا به هم رساند در غیر اینصورت شورای حل اختلاف اقدام به اتخاذ تصمیم قانونی خواهد نمود.

مسئول دفتر شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف شهر قزوین

اگهی مربوط به تجدیدنظر

اگهی ابلاغ دادخواست و ضمائم تجدیدنظر خواهی به آقای محمد هادی مجتهدی تجدیدنظر خواه محمد تقی جعفری دادخواست تجدیدنظر خواهی به طرفیت تجدیدنظر خوانده محمد هادی مجتهدی نسبت به دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۹۸۸۷۰۰۱۲۵ در پرونده کلاسه ۹۵۰۶۶۲ شعبه هفتم حقوقی دادگاه عمومی شهرستان بهارستان تقدیم که طبق موضوع ماده ۷۳-۳۴۶ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظر خواندگان مراتب تبادل لوایح یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می گردد تا تجدیدنظر خوانده ظرف د ه روز پس از تاریخ انتشار اگهی به دفتر داداه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست وضمائم تجدیدنظر خواهی را دریافت و چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دادگاه ارائه نماید در غیراینصورت پس از انقضای مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۸۹۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۵۶۴ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. دانیال سالاری ف محمد مهدی ۲. حبیب اله بشیری ف هاشم ۳. سیما مهایی ف مهدی ۴. حسین رفیعی ف محمد مهدی مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک قوامین استان گلستان دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظربه اینکه خوانده /خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشاردرج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم واخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز۹۷/۱/۱۸ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده: ۴/۹۶ش /۷۸۰ وقت رسیدگی: ۹۶/۱۲/۲۳ ساعت ۱۱ خواهان افراسیاب لهراسبی نیچکو خوانده سید مجتبی موجانی خواسته مطالبه وجه چک خواهان دادخواستی تسلیم دادگاهای عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۴ شورای حل اختلاف ورامین ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله اگهی لازم باشد فقط یک نوبت و مدت ان ده روز خواهدبود

م الف ۱۷۶۲ دبیر حوزه ۴ شورای حل اختلاف ورامین

۹۰۵

اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۰۰۵۶۴۰۰۲۷۵ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۶۴۰۰۰۹۹ ش بایگانی ۹۶۰۱۲۲ / مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱- بانک رفاه کارگران بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- میدان وحدت- ابتدای خیابان امام اداره امور شعب گلستان/ مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم: ۱- انسیه دلیری فرزند امام قلی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- جاده آق قلا- روستای امیرآباد- دبستان ابتدایی ارشاد ۲- ظریفه جعفرزاده فرزند محمود بنشانی مجهول المکان ۳- لیلا ایمانی رودبارکی فرزند ابوالقاسم بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خیابان شهید رجائی- مدرسه ابتدایی دخترانه مهدیه / محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۴۰۰۵۴۰ حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ بیست میلیون و پانصد هزار ریال بابت اصل خواسته تا تاریخ ۱۳۹۶/۲/۴ و خسارت تاخیر روزانه مبلغ ۱۳/۰۰۰ ریال از تاریخ ۱۳۹۶/۲/۴ لغایت یوم الوصول و خسارات دادرسی شامل حق الوکاله نماینده حقوقی طبق تعرفه قانونی و مبلغ ۲/۷۶۴/۸۲۵ ریال بابت هزینه دادرسی از باب قاعده تسبیب درحق خواهان صادر و اعلام می نماید باتوجه به غیابی بودن رای اعمال تبصره ۲ ماده ۳۰۶ به اجرا تفویض می گردد وصول نیم عشر دولتی به عهده اجرا می باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه پنجم دادگاه عمومی گرگان - ریاحی فر

رئیس شعبه پنجم دادگاه عمومی گرگان - علیرضا طهماسبی

مفقودی برگ سبز و بنچاق

برگ سبز و بنچاق یک دستگاه وانت به شماره موتور ۱۱۵۳۸۲۰۵۵۷۴ و شماره شاسی ۰۰۸۲۹۰۵۹۵۴ و شماره پلاک ۳۶۸م۴۶ ایران ۲۵ به نام یعقوب نظرپور مفقود گردیده و فاقد اعتبار می باشد

اجراییه

مشخصات محکوم علیه : محمدرضا سموات /فرزند : محمد مهدی / مجهول المکان مشخصات محکوم له: حسین باقری /فرزند: غلامرضا / نشانی : همدان شهر ماشین جنب محضر ۹۰- پرشین خودرو محکوم به : بموجب رای شماره ۹۶-۴۷۲ تاریخ ۹۶/۰۶/۱۹ حوزه ۱۲۰ شورای حل اختلاف که قطعیت یافته است،محکوم علیه محکوم است به : پرداخت مبلغ ده میلیون و چهارصد هزار تومان بابت اصل خواسته و مبلغ سیصد و هفتاد و پچ هزار تومان بابت هزینه دادرسی و نشر اگهی و خسارت تاخیر تادیه ۹۶/۲/۴ تا اجرای حکم در حق خواهان و یم عشر دولتی بعهده محکوم علیه است. به استناد ماده ۲۹ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب سال ۱۳۹۴ محکوم علیه مکلف است:پس از ابلاغ این اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجرای بگذارد و یا ترتیبی برای پرداخت محکوم به و یا انجام تعهد و مفاد رای بدهد و الا اقدامات لازمه قانونی معمول خواهد گردید.

مسئول دبیرخانه حوزه۱۲۰ شورای حل اختلاف همدان م الف : ۳۴۰

اگهی حصر وراثت

علی اکبر خورشید به شماره شناسنامه ۲۲۰ به شرح درخواستی که به شماره ۱۲۰۱/۳/۹۶ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمدعلی خورشید به شماره شناسنامه ۲۴۷۳ در تاریخ ۸۴/۶/۸ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از خدیجه پولاد ف مرتضی ش ش ۴۵ ت ت۱۳۱۰/۲/۲ همسر متوفی و احمد خورشید ف محمدعلی ش ش ۸۴۷ ت ت ۲۹/۸/۱۰ فرزند متوفی و محمد خورشید ف محمدعلی ش ش ۸۷۴ ت ت ۳۲/۷/۲۴ فرزند متوفی و علی اکبر خورشید ف محمدعلی ش ش ۲۲۰ ت ت۳۶/۳/۲۸ فرزند متوفی و مجید خورشید ف محمدعلی ش ش ۳۳۱ ت ت ۳۸/۶/۱۶ فرزند متوفی و ناصر خورشید ف محمدعلی ش ش ۹۱۳ ت ت ۴۰/۶/۱ فرزند متوفی و منصور خورشید ف محمدعلی ش ش ۱۲۸ ت ت ۴۶/۲/۲ فرزند متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۵۲۱۳ف رئیس شعبه سوم شورای حل اختلاف کرج

۸۹۱

اگهی حصر وراثت

منیژه صفری ممدوح به شماره شناسنامه ۱۱۰۴ به شرح درخواستی که به شماره ۹۶۱۶۳۹/۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد شاهی چوکانلو به شماره شناسنامه ۱۴۶۰۳ در تاریخ ۹۶/۹/۲۹ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از محمد مهدی شاهی چوکانلو ت ت ۸۱/۱۲/۸ ش ش ۰۳۱۲۶۴۸۹۶۰ ف محمد فرزند متوفی و مهرانا شاهی چوکانلو ت ت ۹۶/۱۰/۲۶ ش ش ۰۳۱۶۹۲۷۳۷۶ ف محمد فرزند متوفی و منیژه صفری ممدوح ت ت ۵۹/۱۰/۱ ش ش ۱۱۰۴ ف احمدعلی همسر متوفی و قمر شاهی چوکانلو ت ت۳۴/۵/۳ ش ش ۳۳۶ف قدرت مادر متوفی و اسمعلی شاهی چوکانلو ت ت ۳۸/۷/۱۰ ش ش ۵ ف رستم پدر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۵۱۸۱/ ۹۶/ف رئیس شعبه ۷ شورای حل اختلاف کرج

۸۹۵

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ ائین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۸۳۹۸ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای وحید نادری کاظم ابادی فرزند هاشم به شماره شناسنامه ۲۱۹۵ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۶۱/۵۰ متر مربع پلاک ۲۰۴۷ فرعی از ۷ اصلی واقع در قریه کاظم اباد ورامین خریداری از مالک رسمی خانم طاهره عابدین محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۱۵تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۳۰

م الف ۸۸۷ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۶۴۸

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ ائین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۶۰۰۰۷۸۲۹ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی غریب حجازی فر فرزند بمان علی به شماره شناسنامه ۳۱۵ صادره از نی ریز در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۴۰ متر مربع پلاک ۷۵۳ فرعی از ۸ اصلی واقع در قریه جعفراباد اخوان به موجب سند مالکیت مشاعی به نام متقاضی غریب حجازی فر محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۱۵تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۳۰

م الف ۸۸۴ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۶۳۶

اصلاحیه

در اگهی مورخ ۹۶/۱۰/۱۳ م الف ۹۶/۱۰۳۴۶ وقت رسیدگی ۹۶/۱۱/۲۳ ساعت ۸/۳۰ صبح می باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای صمد محمدی دارای سند سجلی ۱۳۵۷/۲۵۵ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف لنده نموده که به کلاسه ۱-۳۱۳/۹۶ ح ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم حسنقلی محمدی فرزند محمود در تاریخ ۷۹/۲/۹ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از صمد محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۵۵۰ ت ت ۱۳۵۷ فرزند متوفی و فریبا محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۰۱۰ ت ت ۱۳۴۵ فرزند متوفی و فریده محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۰۰۹ ت ت۱۳۴۳ فرزند متوفی و زلیخا محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۵۴۹ ت ت ۱۳۵۶ فرزند متوفی و صدیقه محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۳۳۶ ت ت۱۳۵۱ فرزند متوفی و دیبا محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۶۹۳ ت ت ۱۳۵۹ فرزند متوفی و فروزان محمدی ف حسنقلی ش ش ۲۲۶۵ ت ت۱۳۵۳ فرزند متوفی شادروان حین الفوت ورثه دیگری ندارد ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک لنده

۸۹۲

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار دوم موضوع پرونده ۹۶۰۵۵۲

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه پرویز بهمنی فرزند اله بخش محکوم به پرداخت ۱۱۷۸۰۰۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له حجت جوادی مهر و مبلغ ۵۵۰۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرائی در حق صندوق دولت گردیده که از طرف شخص ثالث حسینعلی پرندوار برای وی مالی با مشخصات ذیل معرفی نموده که مشخصات ششدانگ یکباب خانه به شماره ۶۱/۱۹۲۳دفتر املاک ۵۴ که عرصه وا عیان خانه به مساحت عرصه ۴۵۰/۶۳ متر مربع در قطعه دو بخش ۶ کهگیلویه واقع شده است در عرصه فوق یکباب ساختمان از مصالح بنایی فاقدکلاف بندی به زیر بنای ۱۹۰ متر مربع احداث شده است ساختمان دارای نمای اجر کف موزائیک اندود داخلی سفید کاری و درب و پنجره فلزی می باشد همچنین ملک دارای انشعابات اب برق گاز می باشد ملک دارای پروانه ساخت پایان کار از شهرداری می باشد و حدود ۱۴ سال قدمت دارد بنابراین با توجه به موقعیت وکیفیت مصالح بکار رفته در ان و ارزش املاک که همجوار به مبلغ ۱۶۳۱۶۳۸۰۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۶/۱۲/۹ ساعت ده صبح در محل وقوع به فروش می رسد قیمت املاک به مبللغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق را مشاهده نمایند

رئیس شعبه دوم اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۸۹۳

اگهی حصر وراثت

سید حسین موسوی طاهری به شماره شناسنامه ۶۴۱۵ به شرح درخواستی که به شماره ۱/۹۶ش/ ۱۵۷۶ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سید حسن موسوی طاهری به شماره شناسنامه ۲۹ متولد ۱۳۲۰ در تاریخ ۹۶/۱۱/۲ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از متقاضی سید حسین موسوی طاهری ش ش ۶۴۱۵ ف سید حسن ت ت۱۳۶۴ و معصومه تاجیک ف محمد ش ش ۳۰ ت ت۱۳۳۲ ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۱۷۵۴ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف ورامین

۹۰۶

اگهی ابلاغ درخواست تجدیدنظر به تجدیدنظر خوانده مجهول المکان

کلاسه ۹۶۰۸۱۶ تجدیدنظر خواه فریبا لونی تجدیدنظر خوانده مصطفی رستمی عزت موضوع ابلاغ دادخواست تجدیدنظر خواهی جهت تبادل لوایح تجدیدنظر خواه طی دادخواستی بطرفیت شما نسبت به دادنامه ۹۶۰۹۹۷۰۲۰۷۴۰۱۵۰۷ صادره از این دادگاه اعتراض و تجدیدنظر خواهی نموده بلحاظ مجهول المکان بودن شما بنا به تقاضای تجدیدنظر خواه و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار نشر اگهی می گردد تا از تاریخ نشر اگهی ظرف د ه روز پاسخ دهید

م الف ۱۷۷۳ مدیر دفتر شعبه چهارم حقوقی عمومی ورامین

۹۰۷

اگهی مزایده اموال غیر منقول (سند رهنی) پرونده کلاسه ۹۳۰۰۱۰۰

به موجب پرونده اجرائی کلاسه فوق ۱- ششدانگ یک قطعه زمین به پلاک ثبتی ۱۵۵/۹۸۷ بمساحت ۲۰۱۴ متر مربع قطعه ۱۳۸ تفکیکی پلاک ۹۸۷ فرعی از ۱۵۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۷۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در قریه اصغر اباد بخش رباط کریم ذیل ثبت و سند صادر شد و سپس طی سند ۴۱۷۹۵ - ۸۵/۱۲/۲۲ و سند ۸۶/۷/۲۹-۴۲۶۱۱ دفتر خانه ۱۸۶ تهران به اقایان مسعود و مرتضی حاجی محمودی انتقال یافته و برابر اسناد رهنی شماره های ۴۱۸۰۴و۴۱۸۰۵ مورخ ۸۵/۱۲/۲۲ و ۴۲۶۱۱ مورخ ۸۶/۷/۲۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران در رهن بانک ملی می باشد حدود اربعه مطابق متن ذکر شده در صفحه ۴ سند مالکیت مزبور می باشد ۲- ششدانگ یک قطعه زمین به پلاک ثبتی ۱۵۵/۹۸۸ بمساحت ۱۱۷۱ متر مربع قطعه ۱۳۹ تفکیکی پلاک ۹۸۸ فرعی از ۱۵۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۷۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در قریه اصغر اباد بخش رباط کریم ذیل ثبت ۸۲۱۱ صفحه ۴۸۷ دفتر ۵۷ بنام عباس فتوحی فیروز اباد ثبت و سند صادر شد و سپس طی سند ۸۶/۷/۲۹-۴۲۶۰۹ و سند ۸۵/۱۲/۲۲-۴۱۷۹۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران به نام اقایان مسعود و مرتضی حاجی محمودی انتقال یافته و برابر اسناد رهنی شماره های ۴۱۸۰۴و۴۱۸۰۵و۴۱۸۰۳ مورخ ۸۵/۱۲/۲۲ و ۴۲۶۱۳ مورخ ۸۶/۷/۲۹دفتر خانه ۱۸۶ تهران در رهن بانک ملی می باشد حدود اربعه مطابق متن ذکر شده در صفحه ۴ سن مالکیت مزبور می باشد ۳- ششدانگ یا قطعه زیمن به پلاک ثبتی ۱۵۵/۹۸۹ بمساحت ۱۰۰۰ متر مربع قطعه ۱۴۰ تفکیکی پلاک ۹۸۹ فرعی از ۱۵۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۷۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در قریه اصغر اباد بخش رباط کریم ذیل ثبت ۸۲۱۲ صفحه ۴۹۰ دفتر ۵۷ بنام عباس فتوحی فیروز اباد ثبت و سند صادر شد و سپس طی سند ۸۵/۱۲/۲۲-۴۱۷۹۸ و سند ۸۶/۷/۲۹-۴۲۶۱۰ دفتر خانه ۱۸۶ تهران به نام اقایان مسعود و مرتضی حاجی محمودی انتقال یافته و برابر سند رهنی شماره های ۴۱۸۰۴ و ۴۱۸۰۵ و ۴۱۸۰۳ مورخ ۸۵/۱۲/۲۲ و ۴۲۶۱۳ مورخ ۸۶/۷/۲۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران در رهن بانک ملی می باشد حدود اربعه مطابق متن ذکر شده در صفحه ۴ سند مالکیت مزبور می باشد ۴- ششدانگ یک قطعه به پلاک ثبتی ۱۵۵/۹۹۰ زمین بمساحت ۱۰۰۰ متر مربع قطعه ۱۴۱ تفکیکی پلاک ۹۹۰ فرعی از ۱۵۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۷۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در قریه اصغر اباد بخش رباط کریم ذیل ثبت ۸۲۱۳ صفحه ۴۹۳ دفتر ۵۷ بنام عباس فتوحی فیروز اباد ثبت و سند صادر شد و سپس طی سند ۸۵/۱۲/۲۲-۴۱۷۹۴ و سند ۴۲۶۰۸ -۸۶/۷/۲۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران به نام اقایان مسعود و مرتضی حاجی محمودی انتقال یافته و برابر اسناد رهنی شماره های ۴۱۸۰۴ و ۴۱۸۰۳ و ۴۱۸۰۵مورخ ۸۵/۱۲/۲۲ و ۴۲۶۱۳ مورخ ۸۶/۷/۲۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران در رهن بانک ملی می باشد حدود اربعه مطابق متن ذکر شده در صفحه ۴ سند مالکیت مزبو ر می باشد ۵- شش دانگ یک قطعه زمین به پلاک ثبتی ۱۵۵/۹۹۱ بمساحت ۷۲۱ متر مربع قطعه ۱۴۲ تفکیکی پلاک ۹۹۱ فرعی از ۱۵۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۷۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در قریه اصغر اباد بخش رباط کریم ذیل ثبت ۸۲۱۴ صفحه ۴۹۶ دفتر ۵۷ بنام عباس فتوحی فیروز اباد ثبت و سند صادر شد و سپس طی سند ۸۶/۷/۲۲-۴۲۶۰۷ و سند ۸۵/۱۲/۲۲-۴۱۷۹۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران بنام اقایان مسعود و مرتضی حاجی محمودی انتقال یافته و برابر اسناد رهنی شمار های ۴۱۸۰۵و۴۱۸۰۴و۴۱۸۰۳ مورخ ۸۵/۱۲/۲۲ و ۴۲۶۱۳ مورخ ۸۶/۷/۲۹ دفتر خانه ۱۸۶ تهران در رهن بانک ملی می باشد حدود اربعه مطابق متن ذکر شده در صفحه ۴ سند مالکیت مزبور می باشد مشخصات اجمالی وضع موجود ملک مورد تعرفه در حد قابل رویت در زمان انجام کارشناسی : ادرس پستی ملک : رباط کریم خ امام خمینی جنب مجتمع تجاری پردیسان ملک معروف به گاراژ فتوحی وضعیت عرصه : مساحت عرصه پنج پلاک ثبت جمعا حدود ۶۴۰۶ متر مربع طبق اسناد مالکیت می باشد که سه ظلع ملک به خ اصلی و کوچه محدود و قسمتی از ضلع جنوبی به کوچه ارتباط دارد و قسمتی دیگر به ملک مجاو محدود است بنا ها و اعیانی های موجود در عرصه : اعیانی ها و ساختمانهای احداثی در ان شامل ۱ - ۱۲ باب واح تجاری مغازه واقع بر خ اصلی به مساحت هر کدام بطور متوسط حدود ۳۵ متر مربع و در دست بهره برداری قدمت مغازه ها بیش از ۳۰ سال و باز سازی شده در سالهای اخیر اسکلت از نوع فلزی و سقف از نوع طاق ضربی پوشش کف ها و بدنه ها از نوع سرامیک بعضا دارای انشعاب برق مستقل و بعضی هم برق مشاع بعلاوه اب و گاز مشاع طبق اظهارات مغازه های مذکور تحت تصرف مستاجرین می باشند ۲- ۱۲ واحد تجاری واقع در زیر مغازه های موجود ذکر شده که بعنوان کار گاه و تعمیرات از جمله صافکاری و نقاشی و برق در دست بهره برداریواحد های مزبور از سطح خ در تراز پایینتر می باشد واحد ها تقریبا قدیمی و بازسازی نشده اند مساحت هر کدام از این واحد ها به طور متوسط حدود ۳۰ متر مربع می باشد دارای انشعاب اب و برق و گاز مشاع طبق اظهارات تحت تصرف مستاجرین است محوطه ملک که محصور و از سطح خ اصلی در تراز پایین تر و همسطح واحد های مستقر در زیر مغازه ها می باشد که بعنوان پارکینگ خودرو در دست بهره برداری است ۴- دیوار کشی در سه ظلع ملک از نوع اجری با ضخامت حدود ۳۵ سانتی متر با ارتفاع حدود ۲/۲۰ متر و ظلع سمت خ اصلی بدلیل وجود مغازه ها فاقد دیوار کشی است و از سمت خ دارای درب گاراژ می باشد شایان ذکر است که مشاهدات عینی کل ۵ پلاک ثبتی مورد اشاره از نظر ظاهری و وضع موجود با یکدیگر تجمیع شده است و از هم جدا نشده اند پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۲۰ در اداره اجرای اسناد رسمی رباط کریم واقع در رباط کریم بلوار ازادگان خ دادگستری اداره ثبت و اسناد و املاک رباط کریم از طریق مزایده به فروش میرسد مزایده از مبلغ ۱۹۴/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به اب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی ان معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول میگردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رباط کریم : منوچهر کاظم اصلانی

اخبار

دوره آموزشی حقوق شهروندی در نظام اداری در شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین برگزار شد

قزوین – خبرنگار فرصت امروز– بمنظور آشنایی بیشتر با حقوق شهروندی ابلاغ شده از سوی ریاست محترم جمهوری دوره آموزشی حقوق شهروندی با حضور مدیران و معاونین و کارشناسان شـرکت توزیع نیروی برق استان قزوین در سـالن اجتماعات این شرکت برگزار شد . دکتر حمزه محمدی محقق و استاد دانشگاه در این همایش در بخشی از سخنانش گفت : حقوق جمع حق است و در ادبیات اسلامی با سه مفهوم کلامی (حقیقت) ،اخلاقی (سزاواری و شایستگی) و مفهوم فقهی (حق سلطه اعتباری انسان برغیر اعم از مال شخص یا هردو) که اغلب امری اجتماعی تعبیر میشود. وی افزود :در مسائل حقوق شهروندی دولت ،قدرت خود را ناشی از ملت دانسته و در مقابل ملت مسئولیت دارد وحقی است که از طرف حاکمیت به مردم اعطا می شود و غالبا تابعی از به رسمیت شناختن رعایت و حمایت از حقوق اجتماعی ، اقتصادی و معیشت در زندگی شهروندان است ، دکتر محمدی افزود : حق برخورداری از کرامت انسانی و رفتار محترمانه و اسلامی و برخورداری از اعمال بیطرفانه قوانین و مقررات ، دوری از تبعیض ، دسترسی آسان و سریع به خدمات اداری ، حفظ و رعایت حریم خصوصی همه افراد ، آگاهی به موقع و حق اظهارنظر آزاد و ارائه پیشنهاد در مورد تصمیمات و فرآیندهای اداری و دسترسی به اطلاعات مورد نیاز ، دوری از شروط اجحاف آمیز در توافق ها، معاملات و قراردادها ، رسیدگی به موقع و منصفانه به شکایات و اعتراضات ، جبران خسارات وارده در اثر قصور یا تقصیر دستگاه های اجرایی و کارکنان آنها حقوق و تکالیفی است که مسئولین و کارکنان در نظام اداری نسبت به شهروندان دارند . وی در بخش دیگری از سخنانش افزود : با توجه به حقوق شهروندی دستگاه های اجرایی مکلفند نیاز به مراجعه حضوری مردم را به حداقل برسانند و با اهتمام و اقدام سریع نهایت تلاش خود را به کار گیرند تا دسترسی مردم به خدمات آنها به طریق غیرحضوری و با استفاده از خدمات دولت الکترونیک در جهت توسعه دولت الکترونیک و به طور کلی ابزارها و فنآوری های نوین انجام گیرد. پرسش و پاسخ پیرامون حقوق شهروندی از دیگر برنامه های این همایش بود .

معاون برنامه‌ریزی و منابع انسانی شرکت آب و فاضلاب استان زنجان:

بودجه ۹۷ شرکت آب و فاضلاب استان زنجان تائید شد

زنجان– خبرنگار فرصت امروز– معاون برنامه ریزی و منابع انسانی شرکت آب و فاضلاب استان زنجان از تائید بودجه سال ۹۷ ۱۳ خبر داده و افزود: این بودجه پس از جلسات فراوان و بیش از ۲ هزار و هشتصد نفر - ساعت کار ، مورد تصویب مجمع صاحبان سـهام شـرکت در تاریخ ۹۶/۱۱/۸ قرار گرفت. اردشیر ابراهیمی با اشاره به اینکه بودجه ۹۷ شرکت آب و فاضلاب استان زنجان در زمینه پرداخت هزینه های تولید ، خرید تاسیسات و تجهیزات بهره برداری ، خرید نرم افزار و سخت افزار های مورد نیاز شرکت و پرداخت هزینه های متعارف اداری هزینه می شود افزود: پرداخت حقوق و دستمزد پرسنل رسمی–خدماتی و حجمی شرکت نیز از محل همین بودجه خواهد بود. وی اضافه کرد: در تعیین بودجه شرکت آب و فاضلاب ، تحقق سیاست های اقتصاد مقاومتی لحاظ شده است و در این راستا برنامه ریزی های لازم جهت جذب سرمایه گذاری های غیر دولتی به روش های BOT ، فاینانس و بیع متقابل مد نظر قرار گرفته است. ابراهیمی اولویت های دیده شده در بودجه سال آتی شرکت آب و فاضلاب استان زنجان را جذب سرمایه گذاری غیر دولتی و توجه ویژه به تحقق سیاست های اقتصاد مقاومتی عنوان کرد. وی افزود: انقباضی بودن بودجه سال آتی شرکت آبفای استان زنجان مهمترین وجه تمایز تنظیم این بودجه نسبت به سالیان گذشته است که طی آن افزایش هزینه های تولید و درآمد مد نظر قرار گرفته است. ابراهیمی مهمترین منابع تامین و تحقق بودجه ۱۳۹۷ شرکت آب و فاضلاب استان زنجان را منابع غیر دولتی اعلام کرده و افزود: در تنظیم این بودجه تلاش شده است تا کمترین اتکا به ردیف های اعتبار دولتی شود و بیشترین منابع از طریق فاینانس داخلی ، بیع متقابل و BOT تامین خواهد شد.

طلب ۴۰ میلیارد ریالی آب و فاضلاب قصرشیرین از مشترکان

کرمانشاه – دشتی –علی محمد آزادی در گفت و گو با خبرنگار ایرنا افزود: طلب ۴۰ میلیارد ریالی آب و فاضلاب قصر شیرین از مشترکان مربوط به آب بهای مشترکان در شهرهای قصرشیرین، سومار، نفت شهر و خسروی است. وی اظهار کرد: با توجه به خشکسالی و در راستای ارائه خدمات بهینه و مطلوب به مردم، نیاز است مشترکان بدهی آب بهای مصرفی خود را پرداخت کنند. وی بیان کرد: از ابتدای وقوع زلزله مهیب ۷ و سه دهم ریشتری ۲۱ آبان، اداره آب و فاضلاب شهری قصرشیرین خدمات رسانی خود را بدون وقفه به مشترکان و مردم زلزله زده منطقه ارائه کرد و تلاش شد تا زیرساخت های تخریب شده در کمترین زمان مرمت و بازسازی شود. وی همچنین در خصوص صدور و توزیع قبض های آب بهای مشترکان، اظهار داشت: با وجود پیگیری های مداوم فرماندار و مسئولان استانی برای تخفیف و یا بخشش آب بهای مشترکان زلزله زده قصرشیرین، این موضوع مورد موافقت قرار نگرفت. مدیرامور آب و فاضلاب شهری قصرشیرین اضافه کرد که این موضوع تنها مربوط به قصرشیرین نیست و مشترکان آب و فاضلاب گیلانغرب نیز باید آب بهای مصرفی خود را پرداخت کنند. آزادی ادامه داد: بر آزمایش و نمونه برداری های صورت گرفته و تایید شبکه بهداشت و درمان، آب آشامیدنی قصرشیرین که از مخزن ۱۵ هزار متر مکعبی منبع سراب گرم تامین می شود، سالم و بهداشتی است. وی گفت: عملیات شستشو و گندزدایی این مخازن به عنوان تامین کننده آب آشامیدنی شهر، در راستای ارتقای سطح کیفی و به منظور اطمینان از سلامت آب به صورت مداوم انجام می شود.

اصلاح پرداخت حق بیمه درمان زوجین صندوق کارکنان دولت بیمه سلامت در گلستان

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– رئیس اداره بیمه‌گری و درآمد اداره کل سلامت گلستان از شرایط جدید عدم پرداخت حق بیمه زوجین مشترک صندوق کارکنان دولت بیمه سلامت در گلستان خبر داد.رسول خزینی در گرگان اظهار داشت: ابلاغ سرانه حق بیمه هر سال از طریق هیئت‌وزیران مصوب و به سازمان بیمه‌گر برای اطلاع به دستگاه‌ها ابلاغ می‌شود.وی بابیان اینکه امسال ۷ درصد از حقوق خدمت کارکنان لشکری و کشوری به‌عنوان حق بیمه در نظر گرفته شده، افزود: از سال ۱۳۸۹ تا پایان سال ۱۳۹۵ حق بیمه زوجین کارمند که هر ۲ کارمند دولت بوده و صندوق بازنشستگی آن‌ها کشوری بود حق سرانه بیمه درمان صرفاً از بیمه کارمند مرد کسر می‌شد. رئیس اداره بیمه‌گری و درآمد اداره کل سلامت گلستان ادامه داد:از ابتدای سال‌جاری کارکنان دولت خانم که همسر آنان نیز زیرپوشش صندوق بازنشستگی کشوری بوده و دارای دفترچه بیمه سلامت هستند در صورت تعویض وابستگی درج شده بر روی دفاتر بیمه خود به عنوان همسر کماکان حق بیمه درمان آنان از همسر خود کسر می‌شود.خزینی ادامه داد: در صورتی که تصمیم به ادامه پوشش بیمه به‌صورت مستقل با وابستگی اصلی یا سرپرست این خانم‌هایی که همسرانشان تحت پوشش صندوق بازنشستگی کشوری هستند، حق بیمه درمان از حقوق خود آنان کسر می‌شود، خواهشمندیم در اسرع وقت در این مورد تعیین تکلیف و اقدام لازم را انجام دهند.خزینی گفت: از سال ۱۳۸۹ تا پایان سال ۱۳۹۵ خانم‌هایی که همسر آنها کارمند بوده و به‌عنوان بیمه اصلی و سرپرست حق سرانه بیمه آنها از همسرشان کسر می‌شد اما امسال اگر زوجه تحت پوشش بیمه همسر قرار بگیرد کسر نمی‌شود و اگر بخواهد به صورت مستقل ادامه دهد باید حق بیمه را به‌حساب سرانه سازمان واریز کند.رئیس اداره بیمه‌گری و درآمد اداره کل سلامت گلستان ادامه داد: اگر خانم‌های کارمند که همسرانشان کارمند دولت هستند درصدد آن باشند که بیمه خود را بدون وابستگی سرپرست ادامه دهند باید هزینه آن را پرداخت کنند، کارمندان دولت که این شرایط را دارند تا پایان سال فرصت دارند که دفترچه با وابستگی همسر دریافت کنند و اگر تصمیم به ادامه بیمه درمان با وابستگی اصلی را دارند، حق بیمه به صورت مستقل از حقوق و مزایای خود کسر می‌شود.

بهره‌برداری ۴ پروژه شرکت آب منطقه‌ای گلستان در شهرستان علی آباد کتول

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– همزمان با ایام ا... دهه مبارک فجر در مراسمی با حضور معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری گلستان و جمعی از مدیران استانی و شهرستانی، پروژه های شرکت آب منطقه ای گلستان در قالب پروژه‌های عمرانی شهرستان علی آباد کتول آغاز شد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، در این مراسم که با حضور محمود ربیعی معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری گلستان برگزار شد، مهندس جلالیان رئیس اداره منابع آب علی آباد کتول در خصوص پروژه های این شهرستان اظهار کرد: تثبیت بستر رودخانه زرینگل در روستای در مهدی آباد، لایروبی رودخانه کبودوال در روستای بهلکه به طول ۳ کیلومتر، لایروبی و ساماندهی رودخانه زرینگل در روستای خاک پیرزن به طول ۱،۵ کیلومتر، لایروبی و ساماندهی رودخانه محمد آباد در روستای خلیندره به طول ۳ کیلومتر از جمله پروژه های قابل افتتاح این شهرستان در حوزه مهندسی رودخانه می باشد.مهندس جلالیان هدف از اجرای این طرح را تثبیت دیواره و بستر رودخانه به منظور مدیریت خسارت های ناشی از سیلاب های احتمالی عنوان کرد که با اعتباری معادل ۲۴۵۰ میلیون ریال به بهره برداری رسید.

در آستانه چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی

افتتاح و بهره برداری از سه پروژه عمران شهری در بندرعباس

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز – به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شـهرداری بندرعباس، عباس امینی زاده، شهردار بندرعباس در این آیین، ضمن بزرگداشت ایام الله دهه فجر، توسعه عمران و آبادانی شهری را نیازمند ارتقای سطح مشارکت عمومی دانست و گفت: مشارکت عمومی حوزه گسترده ای نظیر مشارکت مردم، مشارکت بین دستگاهی، مشارکت سرمایه گذاران، مشارکت تصمیم گیران و مشارکت کارکنان را شامل می شود. وی با بیان اینکه خوشبختانه با حمایت همه و همراهی همه عوامل ازجمله شورای اسلامی شهر، دستگاه های اجرایی و مشارکت و همراهی مردم اتفاقات خوبی در سطح شهر اتفاق افتاده است، افزود: ادامه این روند و شتاب بخشی به آن مستلزم افزایش مشارکت عمومی است شهردار بندرعباس با اشاره به ضرورت احداث ساختمان ناحیه دو شهرداری منطقه یک، عنوان کرد:بر اساس سیاست گذاری هایی که با حمایت شورای شهر در شهرداری بندرعباس صورت گرفته است، کارآمدی سیستم اداری سرلوحه کار قرار دارد و برای تقویت کارآمدی سیستم اداری عوامل متعددی از جمله امکانات و فضای مناسب دخیل است. وی ادامه داد: برای رفع کمبودها و تقویت کارآمدی، برنامه احداث فضاهای جدید برای خدمت رسانی هرچه بهتر به مردم در دستور کار قرار گرفت که احداث ساختمان شهرداری ناحیه دو منطقه یک در همین رابطه است. امینی زاده از حل مشکلات خرد محلات در نواحی به عنوان یکی دیگر از اهداف راه اندازی این ساختمان نام برد و بیان کرد: چارت نواحی به گونه ای طراحی شده است که قادر باشد ابعاد مختلف خدمت رسانی به شهروندان را در بر گیرد.

مشاور وزیر نفت در امور گازرسانی:

هزینه ۲ هزار میلیارد ریالی برای گازرسانی به مازندران در سال جاری

ساری – دهقان – مشـاور وزیر نفت در امور گازرسانی گفت : تنها در سـال جـاری بیش از ۲ هزار میلیارد ریـال برای طرح های گازرسانی در استان مازندران هزینه شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شـرکت گاز اسـتان مازندران ، "محمود آسـتانه " عصر پنجشنبه در مراسم بهره برداری از گازرسانی به ۱۱ روسـتای هزارجریب شهرستان نکا در شرق مازندران افزود : پارسال هم دولت برای گازرسانی در این استان بیش از سه هزار میلیارد ریال هزینه کرده بود. وی با اعلام این که ۱۵۱ روستای مازندران تا پایان سال آینده به شبکه گاز می پیوندند ، گفت : برای گازرسانی به این روستاها بیش از ۲۵۰ میلیارد تومان بودجه در نظر گفته شده است. آستانه تامین سوخت پاک برای ساکنان شهرها و روستاها از طریق توسعه گازرسانی را از جمله برنامه‌های وزارت نفت اعلام کرد و تصریح داشت : گازرسانی به روستاهای بالای ۲۰ خانوار از جمله طرح های مهم برای تحقق این برنامه هاست که با قوت در دولت تدبیر و امید ادامه دارد . وی ادامه داد : وزارت نفت با توجه ویژه به رفاه اجتماعی ، محیط زیسـت و رشـد اقتصادی گام های بزرگی در گازرسانی به روستاهای بالای ۲۰ خانوار و گازرسانی برداشته است و برای اصلاح ساختار انرژی نیازمند همراهی مجلس و دولت هستیم . مشاور وزیر نفت با اعلام اینکه در سیاسـت توزیع انـرژی، نیازمند وزارت انرژی هسـتیم، گفت: اکنون وزارت نیرو، وزارت نفت، سازمان انرژی اتمی و سـازمان انرژی‌های نو داریم که همه این سازمان‌ها دارای سیاست خاص خود بوده و در سیاست دخیل هستند. این مسؤول همچنین خطاب به نمایندگان مجلس گفت: انتظار داریم نمایندگان مجلس با وضع قوانین، درآمد کشـور را افزایش دهند تا خدمات بیشتری به مردم ارائه شـود. آستانه با اشاره به مسأله یارانه‌ها یادآور شد: اساس یارانه‌ها از ۲۵ سـال قبل بوده اسـت و اساس آن بر ارائه سوبسید به حامل‌هـای انرژی بود و اینکه در سـه فاز این قیمت‌ها آزاد شـود و مابه‌التفاوت قیمت آزاد شده به مردم ارائه شود و مردم خود بر یارانه‌ها مدیریت کنند. وی بیان کرد: یارانه متعلق به همه مردم است و اینکه به چه کسی بدهیم و به چه کسی ندهیم، خلاف است و یارانه متعلق به همه مردم جامعه است و اگر قیمت‌ها گران می‌شود، باید درآمدها بالا برود تا تناسـب ایجاد شود و هزینه‌ها پوشش داده شود. نماینده وزارت نفت در طرح های گازرسانی افزود: فاز اول یارانه‌ها اجرا شد و بقیه اجرا نشد و اینچنین شد که درآمد ثابت ماند و هزینه‌ها افزایش یافـت و لذا یکی از کارهای بر زمین مانده دولت، سامان‌بخشـی به بحث قانون یارانه‌ها است که باید به اتفاق قابل قبول برسند و تکلیف یارانه‌ها مشـخص شود. این مسؤول با اعلام اینکه در سیاست توزیع انرژی، نیازمند وزارت انرژی هسـتیم، خاطرنشان کرد: اکنون وزارت نیرو، وزارت نفت، سـازمان انرژی اتمی و سازمان انرژی‌های نو داریم که همه این سازمان‌ها دارای سیاست خاص خود بوده و در سیاست دخیل هستند. آستانه با بیان اینکه هزینه گازرسانی بسیار بالا است، گفت: ۳۰۰ هزار کیلومتر شـبکه در طول کشور خواباندیم که همه هزینه اسـت و هزینه هر اینچ کیلومتر گازرسانی حداقل از ۲۵ هزار دلار شروع می‌شود و هزینه‌ها بسیار بالا است. وی افزود: برای اصلاح ساختار انرژی، نیازمند کمک مجلس و دولت هستیم.

با حضور وزیر راه صورت گرفت

آغاز بهره‌برداری از ۱۹ طرح سرمایه‌گذاری، فنی و عمرانی در بنادر هرمزگان

بندرعبـاس – خبرنگار فرصت امروز– همزمـان با ایام دهه فجـر، بهره برداری از ۱۹ طرح بندری و دریایی اسـتان هرمزگان با حضور راه و شهرسـازی در بندر شهید رجایی و بنادر تابعه آن آغاز شـد. به گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، این طرحها با ارزشـی بالغ بر ۴۵۰۰ میلیارد ریال با حضور دکتر "عباس آخوندی" وزیر راه و شهرسازی، مهندس "محمد راسـتاد" مدیرعامل سـازمان بنادر و دریانوردی، استاندار هرمزگان، نمایندگان مجلس شـورای اسـلامی و جمعی از مدیران اسـتانی به بهره برداری رسـید. دو طرح احـداث مخازن نگهداری فرآورده های نفتی در بندر خلیج فارس با صرف هزینه ای بالغ بر ۵۸۰ میلیارد ریال و اشتغالزایی مستقیم برای بیش از ۹۰ نفر و همچنین یک طرح احداث پایانه لجستیک کالا و کانتینر با ۴۷۰ میلیارد ریال اعتبار و ایجاد اشـتغال مستقیم برای ۱۰۰ نفر در اراضی پشتیبانی بندر شهید رجایی از جمله طرح های افتتاح شده در بزرگترین بندر تجاری کشـور بود. همچنین، طی آیینی ویژه با حضور مقام عالی وزارت راه و شهرسـازی و مقامات ارشـد سازمان بنادر و دریانوردی، قرارداد پنج سـاله واگذاری پایانه های کانتینری شماره ۱ و ۲ بندر شهید رجایی به شرکت های خدمات دریایی و بندری بتا و سینا به امضا رسـید تا گامی مهم در راستای کاهش تصدی گری دولت در حوزه بنادر بازرگانی و نقش آفرینی بیشتر بخش خصوصی در صنعت حمل و نقل دریایی برداشته شود. بهره برداری از مرحله نخست فاز ۳ طرح توسعه کانتینری بندرشهیدرجایی با صرف هزینه ای بیش از دو هزار میلیارد ریال (۴۶ میلیون یورو) شـامل ساخت ۴۰۰ متر اسـکله، با عمق آبخور۱۵،۵ متر و لایروبی یک میلیون و ۲۰۰ هزار متر مکعب از حوضچه سوم این بندر و نیز دیوار کشی اراضی ۲۷۰۰ هکتاری منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی به طول ۲۰ کیلومتر با اسـتفاده از قطعات پیش ساخته بتن آرمه با اعتباری معادل ۱۷۰ میلیارد ریال از دیگر طرح های بسیار مهم بندر شهید رجایی بود که در نهمین روز از دهه مبارک فجر سال ۹۶ با حضور وزیر محترم راه و شهرسازی افتتاح شد.

پروژه‌های در دست اقدام سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز

اهواز – شبنم قجاوند– علی منصوری ، مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شـهرداری اهواز ، پروژه های عمرانی در حال انجام سازمان را تشریح کرد. مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز با اشاره به توان بالای سازمان در اجرای پروژه‌های عمرانی افزود : سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز به دلیل داشتن کارکنان با تجربه و با انگیزه قادر است پروژه‌های عمرانی شهرداری اهواز را در کمترین زمان ممکن به انجام برساند. وی در ادامه گفت: با برنامه ریزی های جدید صورت گرفته در کنترل پروژه ها و ماشین آلات عمرانی ظرفیت سازمان برای انجام سریع تر و بهتر پروژه‌ها افزایش یافته اسـت که به وضـوح در اجرای پروژه ها دیده می شـود. علی منصـوری بیان کرد: با توجه به اعتماد و حمایت بسیار خوب شهردار محترم اهواز، سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز طی پنج ماه گذشـته به طور گسترده و فعال در انجام پروژه های عمرانی و توسعه ای جدید شهر اهواز سهیم شده اسـت. وی در پایان گفت و گو پروژه های در دسـت اقدام سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز را به شرح زیر بیان داشت. پروژه احداث پارکینگ فولاد ، پروژه احداث باند دوم مسـیر فولاد (عملیات اجرایی در سـه فاز در حـال انجام می باشـد) ، پروژ ساحل سـازی کارون(فاز ۴-کوی ملت) ، پروژه احداث فضای سبز در کوی مهدیس ، پروژه احداث فضای سبز در مسیر ورودی اهواز –حمیدیه و پروژه احداث مسـیرهای دسترسی به بازارچه پردیس.

مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی خبرداد

سند آب شرب و صنعت استان مرکزی تدوین شد

اراک – مینو رستمی– مدیرعامل آب و فاضلاب استان مرکزی گفت: سـند آب شـرب و صنعت اسـتان مرکزی تدوین شده است عبدالرضا خلیلی در جلسه شورای هماهنگی صنعت آب وبرق استان مرکزی با اشاره به میزان آب سطحی در استان مرکزی اظهار داشت : در سال ۹۲ میزان آب سطحی در استان ۳۰ لیتر در ثانیه بود در حالی که امروز ظرفیت بالایی در حدود ۲۷۰۰ لیتر در ثانیه برای آب شهری در اختیار اسـت. وی افزود: در بخش آب شـرب با وجود مشکلات و محدودیت‌های مالی شرکت‌های زیرمجموعه از محل درآمد خود و بخش خصوصی استفاده کردند و بخش آب و فاضلاب شهری استان بیـش از ۷۰ میلیارد تومان بـه روش B.O.T در فاضلاب و بیش از ۳۵ میلیـارد تومـان از منابـع تبصـره ۲ و ۳ و درآمدهای شـرکت صـرف برنامه‌ریزی و تامین هزینه شـد. مدیرعامل شـرکت آب و فاضلاب اسـتان مرکزی تصریح کرد: سـند آب شرب و صنعت اسـتان مرکزی تدوین شده که به زودی تقدیم وزارت نیرو می‌شـود. خلیلـی بیان کرد: برنامه‌ریزی آبفا در بخش فاضلاب، پوشـش ۷۰ درصدی در اسـتان مرکزی اسـت که این مهم تا پایان امسال محقق می‌شود و همچنین در بخش آب روسـتایی وضعیت نسبتا مناسـبی وجود دارد اما نبود سرمایه‌گذاری برنامه ریزی‌را لغو نمی‌کند. وی ادامه داد: با وجود اینکه مشـکلات تمام شدنی نیسـت به دنبال ایجاد نگرانی برای شهروندان نیستیم و با برنامه‌ریزی و اسـتراتژی درست در اسـتان مشکل ویژه‌ای نداریم. مدیرعامل شرکت آبفای استان مرکزی عنوان کرد: مجبوریم آب را بازچرخانی کنیم این در حالی است که در اراک خروجی تصفیه‌خانه بیش از یک هزار و ۲۰۰ لیتر در ثانیه آب تصفیه شده و در استان ۵۰ میلیون مترمکعب آب تصفیه شده در اختیار است که بخش عمده‌ای به صنعت و توسعه فضای سبز و کشاورزی و گلخانه‌ها اختصاص دارد و به وسیله یک برنامه‌ریزی می‌توان چندین بار از این آب استفاده کرد.

شهردار قدس:شفاف‌سازی و پاسخگویی به مردم باید اساس کار شهرداری باشد

شهرقدس– محبوبه ابوالقاسـمی – شهردار قدس با بیان اینکه شفاف‌سازی و پاسخگویی به مردم باید اساس کار شهرداری باشـد، گفت: شـهرداری به عنوان نهادی عریض و طویل که از سازمان‌ها و ادارات مختلفی تشکیل یافته است، برای خدمت به شهروندان ایجاد شده و متعلق به مردم است که بر همین اساس باید شفاف‌سـازی و پاسـخگویی به مردم را اساس کار خود قرار دهد. مسـعود مختاری اظهار داشت: یکی از ابزارهای بسیار مهم شفاف‌سازی، ارائه گزارش‌های عملکرد است که اطلاعات اقدامات و پروژه‌های انجام‌شده توسط بخش‌های مختلف را به شکل جامع و کامل برای بازه‌های زمانی مشـخص در اختیار شهروندان قرار می‌دهـد. این گزارش‌ها به صورت ماهانه جمع‌آوری شـده و در فواصل چندماهه یا چندسـاله به اطلاع مردم می‌رسد. وی ارائه گـزارش از عملکـرد واحدهای مختلف شـهرداری را از ۲ جنبه مهم برشمرد و افزود: این رویکرد از یک سو موجب شفاف‌سازی فعالیت‌های شهرداری و جلب اعتماد عمومی می‌شود که در نهایت همراهی مردم با مدیریت شهری برای عمران و آبادانی شهر را به همراه خواهد داشت. از سوی دیگر، انعکاس عملکرد شهرداری به لحـاظ در اختیار قرار دادن آمـار و اطلاعات پروژه‌ها و طرح‌های شهرداری، می‌تواند مبنای برنامه‌ریزی‌های آینده توسط مدیران و برنامه‌ریزان شـهر قرار گیرد. شـهردار قدس با بیان اینکه افراد پرتلاشـی در مجموعه شهرداری قدس مشغول خدمت به مردم هسـتند، ادامه داد: چنانچه زحمات این عزیزان انعکاس یافته و دیده شود، انگیزه‌ای مضاعف برای کار و تلاش بیشتر پیدا خواهند کرد. تمام تلاش پرسـنل شـهرداری در تمام سازمان‌ها و ادارات زیرمجموعـه این اسـت که با وجود تمـام محدودیت‌ها بتوانند بهترین خدمات را به مردم شـهر خود ارائه دهند. مختاری تمام واحدها و دوایر شهرداری را موظف به ارائه گزارش دقیق، شفاف و بموقع دانسـت و بیان داشت: در کنار تمام وظایف تعیین شده برای هر کدام از بخش‌های شهرداری، یکی دیگر از وظایف مهم این بخش‌ها ارائه گزارش عملکرد اسـت که از تمام همکارانم در مجموعه شهرداری می‌خواهم نسبت به این موضوع اهتمام داشته باشـند.وی تصریح کرد: در این میـان، نقش ویژه روابط عمومی بسیار پررنگ است که با جمع‌آوری گزارشات باید آن را به شکل جامع و با ابزارهایی که در اختیار دارد، منتشـر کند. مختاری در ادامه با بیان اینکه باید تمام دستگاه‌ها و مردم برای آبادانی شهر در کنار شهرداری قرار گیرند، شهر قدس را به لحاظ رشد بی‌برنامه در دهه‌های گذشته، دست به گریبان مسائل و مشکلات زیادی دانست و گفت: از بافت فرسوده و غیرایمن شهری گرفته تا معابر بسـیار غیراصولی و پایین بودن سرانه‌های عمومی بویژه فضای سبز و مشکلات زیست‌محیطی از معضلات اصلی شهر قدس به شمار می‌رود. شهردار قدس ادامه داد: از طرفی نیز شهر قدس به لحـاظ جایگاه فرهنگی و موقعیت اجتماعی از مردمی فرهیخته و فعـال در حوزه‌های اجتماعی، فرهنگی، ورزشـی و... برخوردار است. موقعیت استراتژیک شهر قدس و قرارگیری آن در حومه و نزدیکی شهر تهران نیز از نقاط قوت این شهر است که می‌تواند امتیازات فراوانی را برای شـهر قدس به ارمغان بیاورد. وی با بیان اینکه در شـهرهایی که با سرعت زیاد و بدون برنامه توسعه پیدا می‌کنند، مشـکلات کالبدی و ساختاری بسیاری وجود دارد که باید برای هر کدام از آنها چاره‌اندیشـی شود، اظهار داشت: برای هر کدام از مشـکلاتی که در سطح شـهر وجود دارد باید یک یا چند راه‌حل اصولی ارائه شود تا بتوانیم متناسب با وضعیت شهر فعالیت‌های‌مان را برای رفع این مشکلات متمرکز کنیم. مختاری جذب سـرمایه‌گذاری و ایجاد منابع پایدار برای شهر را از جمله اولویت‌های مدیریت شـهری دانسـت و خاطرنشان کرد: اجرای پروژه‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری در سطح شهر منوط به ایجاد منابع درآمدی پایدار است. شهردار قدس تصریح کرد: همچنین اجرای مقررات شهرسازی و احداث پارکینگ یکی از ضرورت‌های این شـهر است که اجرای قانون و ساماندهی ساخت‌وساز باید به نحو ویژه در دسـتور کار قرار گیرد. وی با بیان اینکه شـهری که در مدت‌زمان محدودی رشد کرده، قطعا نیازمندی‌های عمرانی و ساختاری زیادی دارد که برطرف کردن آنها نیازمند صرف زمان و تامین منابع کافی است، افزود: ارتقای سرانه‌های عمومی از جمله فضای سبز، ارتقای امکانات ورزشی و بهبود سیما و مبلمان شهری از جمله اقداماتی اسـت که شهرداری در کوتاه‌مدت و میان‌مدت به دنبال آن اسـت. مختاری رفع بسـیاری از مشکلات شهر را با مشـارکت خود مردم امکانپذیر دانست و گفت: برای تحقق رشد و توسعه شتابان شهر نیازمند کمک و مشارکت مردم هستیم، بر همین اساس هر چه شهروندان عوارض خود را به‌موقع پرداخت کنند، شهرداری هم می‌تواند به‌موقع به مسائل و مشکلات شهر رسیدگی کند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|دوشنبه | ۳۰ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۰۷ | صفحه ۱۶|

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی-نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸- واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ

نخستین آزمایش اتومبیل‌های خودران در شرایط برفی با موفقیت انجام شد

کمپانی روسی Yandex اخیرا نخستین تست موفقیت‌آمیز اتومبیل‌های خودران خود را در مسکو پشت سر گذاشته است. در این تست که ویدئویی از آن نیز در فضای مجازی منتشر شده، Yandex به دستاورد مهمی رسیده و نشان داده که اتومبیل‌های خودران می‌توانند در شرایط دشوار برفی نیز با موفقیت به کار خود ادامه دهند.

به گزارش دیجیاتو، این تست همچنین نشان می‌دهد کمپانی Yandex (که به گوگل روسیه معروف است) می‌تواند در آینده نزدیک به بازیگری مهم در زمینه اتومبیل‌های خودران تبدیل شده و رقبا را به چالش بکشد. بنابر گزارش مسکو تایمز، سرویس هم سفری آنلاین Yandex، برای نخستین بار در تابستان سال ۲۰۱۷ از برنامه‌هایش برای افزودن اتومبیل‌های خودران به ناوگان خود پرده برداشت. در ماه نوامبر، تست این اتومبیل‌ها در شرایط برفی آغاز شد و حالا نوبت به آزمایش در خیابان‌های عمومی رسیده.

این کمپانی روسی در بلاگ پست تازه خود می‌نویسد که اتومبیل خودران Yandex. Taxi توانسته پس از یک کولاک بزرگ، به‌راحتی در خیابان‌های مسکو حرکت کند و با چراغ‌های ترافیک، عابران پیاده، اتومبیل‌های پارک شده و سایر خطرات خیابان‌های برفی و یخی تعامل داشته باشد. «این تست، که هنگام بارش اندک برف و در دمای منفی ۶ درجه سلسیوس انجام شد، تستی پیشرفته برای چالش کشیدن اتومبیل در آب و هوای زمستان و در مسیرهای عمومی بود.»

طی سال گذشته میلادی و پس از یک درگیری سه ساله بر سر سهم از بازار، Yandex بالاخره توانست وسعت عملیات‌های اوبر را در روسیه کاهش دهد و خود به بازیگر اصلی سرویس‌های هم‌سفری آنلاین در این کشور تبدیل شود. گفته می‌شود Yandex ارزشی معادل ۳,۷۵ میلیارد دلار داشته و در ۱۲۷ شهر از شش کشور (شامل روسیه، آذربایجان، ارمنستان، بلاروس، گرجستان و قزاقستان) به سرویس‌دهی می‌پردازد.

معرفی استارت‌آپ

شبکه اجتماعی کافه‌های تهران

نام استارت‌آپ: کافه کارت
وب سایت: cafe-kart. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: کافه
توضیح بیشتر:
کافه کارت شبکه اجتماعی کافه‌های تهران است

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۱۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب رستورانی بزرگ هستم و تصمیم دارم شعبات جدیدی را راه‌اندازی کنم. چه توصیه‌هایی برای من دارید؟

راه‌اندازی شعب رستوران

پاسخ کارشناس: توصیه نخست ما آن است که ابتدا فقط یک رستوران دیگر به مجموعه خودتان اضافه کنید و مکان این رستوران نیز تا حد زیادی دور از شعبه اولیه باشد. بعد از موفقیت در شعبه دوم به فکر افزایش تعداد شعب باشید. نکته دوم آنکه طیف مشتریان فعلی و وفادار خود را دقیقا بررسی کنید و با توجه به اطلاعات به دست آمده و توصیه اول ما ،حدوده راه‌اندازی شعبه دوم را تعیین کنید. ضمن راه‌اندازی شعبه دوم، با نکات بسیار زیادی مواجه می‌شوید که پیش از این تجربه نکرده‌اید. برای مثال ممکن است تاکنون همواره در رستوران خود حضور داشتید و به همه کارها نظارت می‌کردید، اما با وجود شعبه دوم مجبورید به افراد دیگر اعتماد کنید. انتخاب افراد جانشین بسیار حیاتی است. سعی کنید در افتتاح شعبه دوم، افراد علاقه‌مندی را به صورت شراکتی درگیر کنید و همان افراد را هم به عنوان مدیر انتخاب کنید. این افراد باید احساس کنند که رستوران متعلق به خودشان است و از جان و دل فعالیت کنند. بپذیرید که در رستوران‌داری نمی‌توان از راه دور مدیریت کرد. یک مشتری ناراضی می‌تواند برند اولیه شما را هم خدشه‌دار کند. بنابراین باید مدیران جدید هم علاقه‌مند باشند و هم شریک. شما فقط کافی است آموزه‌های خود و چارچوب و اصول اصلی را به آنها منتقل کنید. توصیه سوم اینکه فضای شعبه جدید را دقیقا همانند شعبه اول طراحی کنید. بگذارید برند شما با ویژگی‌های دیگر به غیر از نوع و طعم غذاهای شما نیز شناخته شود. به‌طوری‌که در آینده اگر تعداد شعب شما زیاد شد و نام و تابلوی شما هم در بالای مغازه نصب نبود مشتریان به محض ورود بتوانند بفهمند که وارد شعبه‌ای از رستوران شما شده‌اند.

مدرسه مدیریت

برقراری ارتباط از طریق دسته‌بندی محصولات

پمپرز، در سال ۱۹۹۷ برند پوشک یکبارمصرف پرفروش اروپا بود، اما به‌سرعت سهم بازار خود را به هوگیز داد. چراکه پمپرز به‌عنوان یک برند، موفق به برقراری ارتباط با مصرف‌کنندگان نشد که این امر، مدیران اجرایی در شرکت مادر (پروتکتراند گمبل) را سردرگم می‌کرد، زیرا پمپرز واقعا پوشک برتر بود. آزمایش‌های آنها نشان داد که محصولات‌شان، یک معجزه در مهندسی و طراحی محصول است که می‌تواند پایین‌تنه کودک را خشک‌تر نگه دارد.

هنگامی‌که مارکِترهای پمپرز، گروه‌های تمرکز را برای مطالعه مشکل، گرد هم آوردند، در زمان کمی متوجه شدند که خشک بودن، مزیت برتری که مادران به دنبال آن بودند، نبود. بزرگ‌ترین نگرانی بیان‌شده توسط مادران، سلامت و رشد کودکان‌شان بود. پوشک‌های خشک مهم بودند، اما مارکِترها مزیت اصلی پوشک‌های خود را درک نکرده بودند. این مزیت عبارت است از پوشک‌های خشک موجب می‌شوند که نوزادان بهتر بخوابند و خواب سالم، نگرانی‌های عاطفی اساسی مادران را در مورد سلامتی و رشد نوزادان‌شان کنترل می‌کرد.

جیم استنگل مدیر سابق برند پمپرز در کتاب خود این‌گونه می‌نویسد: «باگذشت زمان، این سازمان از تمرکز بر مزایای محصول به تمرکز بر شاد کردن مادران و بهبود رشد کودکان‌شان تغییر موضع داده است». یک گام ساده و عملی، تغییر نام سایزهای پوشک به‌منظور نشان دادن نگرانی پمپرز در مورد مراحل رشد کودک بود. قنداقی برای شیرخواران، پارچه‌ای برای کودکان نوپا و شرتی برای آموزش دستشویی رفتن. در یک تغییر اساسی‌تر به مهندسان طراحی که روی پمپرز کار می‌کردند، آموزش داده شد که خشک بودن پوشک، دیگر هدف نهایی آنها نیست. معیار جدید موفقیت خوب خوابیدن کودکان بود که نیازمند تمرکز بیشتر مهندسان بر مطالعه راحتی، سازگاری و بافت پوشک‌ها است.

درنهایت، پمپرز، یک محصول ایده‌آل جدید تولید کرد که در مراحل رشد فیزیکی، اجتماعی و عاطفی کودکان با والدین‌شان همراه است. یک تغییر فرهنگی عمیق در پمپرز با اصل «برندهای بزرگ از داخل شروع می‌کنند» هم‌راستا بود. دفتر کار شرکت پمپرز به محلی برای انعکاس یک برند ایده‌آل جدید تغییر یافت. محل شرکت این برند با طرح‌های رنگی موردعلاقه کودک تزئین شده بود و مادران نوزادان با کودکان‌شان به‌طور منظم به این دفتر می‌آمدند تا با کارمندان ملاقات کنند. پارکینگ برای مادران و خدمات مراقبت روزانه خانگی نیز به این موضوعات اضافه شد.

در اینترنت، پمپرز، یکی از معدود برندهایی بود که سایتی را شامل اطلاعات مفید و تخصصی پزشکی برای سلامت کودکان و شادی مادران راه‌اندازی کرد. همچنین این برند به سازمان یونیسف جهت ریشه‌کن کردن عفونت کزاز و کمپین واکسیناسیون کودکان کمک زیادی کرد. نتایج اقدامات این شرکت برقراری ارتباط عاطفی گسترده‌ای بود که منجر به افزایش فروش شرکت از ۳/۴ بیلیون در سال ۱۹۹۷ میلادی به ۱۰ بیلیون دلار در سال ۲۰۰۱ میلادی شد.

منبع: hormond

مسیر موفقیت

تمایزاتی که سبب برتری درون‌گراها می‌شود

تقریبا همه فکر می‌کنیم برون‌گراها رهبران آینده هستند، اما تحقیقات نشان می‌دهد درون‌گراها می‌توانند رهبران بهتری باشند.

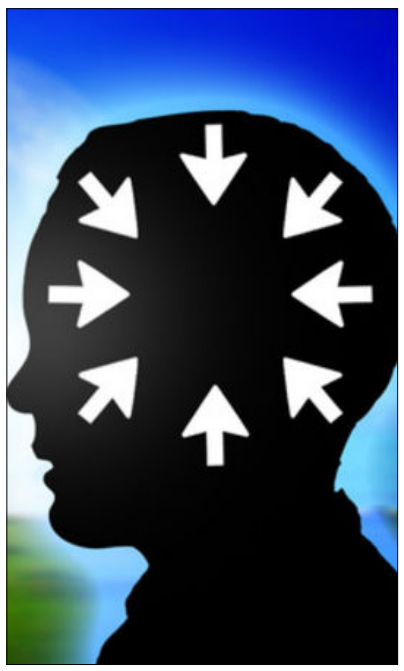
تقریبا بیش از یک سوم جمعیت جهان در دسته افراد درون‌گرا قرار می‌گیرند. درون‌گراها، افرادی هستند که در محیط‌های آرام بهترین عملکرد را دارند. در مقابل، برون‌گراها کسانی هستند که در اثر تحرکات مختلف بیشترین عملکرد را پیدا می‌کنند. اگر شما در یکی از این دسته‌ها قرار می‌گیرید، حتما می‌دانید زندگی و کار کردن با افرادی که متفاوت از شما هستند، چقدر مشکل است. در این مقاله به نکاتی اشاره خواهیم کرد که افراد برون‌گرا باید در مورد گروه مقابل بدانند.

ساکت بودن با اینکه حرفی برای گفتن نداشته باشید، متفاوت است

مانند بقیه افراد، درون‌گراها افکار زیادی در موارد مختلفی دارند. در اغلب موارد و در جلسات متعدد، این افراد خواهان مباحثه هستند، اما افرادی که زیاد در جمع صحبت می‌کنند، اجازه شرکت در بحث را به آنها نمی‌دهند. هنگامی که در گروه هستید، از ایده‌های افرادی که فکر می‌کنید درون‌گرا باشند، مطلع شوید و نظرات‌شان را بپرسید.

افراد درون‌گرا نیز همانند برون‌گراها از سلامت ذهنی کاملی برخوردارند

در کتابی با عنوان «فرد بسیار حساس: چگونه زمانی‌که دنیا در مقابل ما ایستاده است، پیشرفت کنیم؟» و به قلم اِلین آرون (Elaine Aron)، تحقیقی آمده است که در آن ۴۸۰ دانش‌آموز در شانگهای با ۲۹۶ دانش‌آموز کانادایی مقایسه شده‌اند و این مسئله بررسی شده است که چه خصایص و ویژگی‌هایی سبب می‌شود بعضی از بچه‌ها خواهان بیشتری داشته باشند. در شانگهای، بچه‌هایی که خجالتی یا حساس بودند، معمولا به عنوان هم‌بازی انتخاب می‌شدند، اما در نقطه مقابل، بچه‌هایی با این ویژگی در کانادا به ندرت به عنوان هم‌بازی انتخاب می‌شدند. فرهنگ و سنت جوامع بسیار در مورد مسئله درون‌گرایی تأثیرگذار و ممکن است در جامعه‌ای به دید بد به آن نگاه شود. به علت دید تعصبی افراد آمریکایی در مورد مسئله درون‌گرایی، حتی محققان نیز برای یافتن این خصایص و ویژگی‌ها، نمی‌توانستند به‌طور بی‌طرفانه قضاوت کنند.



درون‌گراها می‌توانند رهبران بهتری نسبت به برون‌گراها باشند

سوزان کین (Susan Cain)، نویسنده کتاب معروف «قدرت درون‌گراها در دنیایی که نمی‌تواند از حرف‌زدن دست بکشد»، مطلبی در مورد یک تحقیق نوشته است. نتایج این تحقیق نشان داده است افراد درون‌گرا می‌توانند رهبران بهتری نسبت به برون‌گراها باشند و نتایج مطلوب‌تری به‌دست آورند. دلیل این امر این است که برون‌گراها اجازه نمی‌دهند افرادشان ایده‌های خود را اجرا کنند و آزادی عمل داشته باشند، لذا به‌طور ناخواسته خلاقیت اعضا را از بین می‌برند.

عملکرد مغز این دو دسته از افراد با هم متفاوت است

تحقیقات متعدی انجام شده است که مغز این دو دسته از افراد را با هم مقایسه کرده و نشان داده که درون‌گراها فعالیت‌های الکتریکی بیشتری در غشای مغزی خود دارند. این خود نشان می‌دهد چرا این افراد نسبت به تحرکات خارجی کمتر برانگیخته می‌شوند. همچنین، نشان داده است فعالیت مغز این افراد در قشر جلویی مغز (جایی که تمرکز و توجه اتفاق می‌افتد) بیشتر است. در قشر جلویی مغز مواردی همچون حفظ کردن، تصمیم‌گیری، حل مسئله و برنامه‌ریزی اتفاق می‌افتد. نکته جالب توجه این بود که به علت جریان زیاد خون در قسمت بروکا (قسمتی که وظیفه ایجاد صحبت‌کردن را برعهده دارد)، این افراد تمایل زیادی به صحبت کردن با خود دارند.

درون‌گراها بهتر می‌توانند به شخصیت افراد دیگر پی ببرند

درحالی‌که برون‌گراها اغلب تمایل به نشستن در قسمت جلویی کلاس را دارند، درون‌گراها ترجیح می‌دهند در پشت کلاس یا گوشه بنشینند، چون در این صورت، بهتر می‌توانند افراد دیگر را ببینند، تحلیل کنند و از آنها یاد بگیرند.

منبع: INC/zoomit